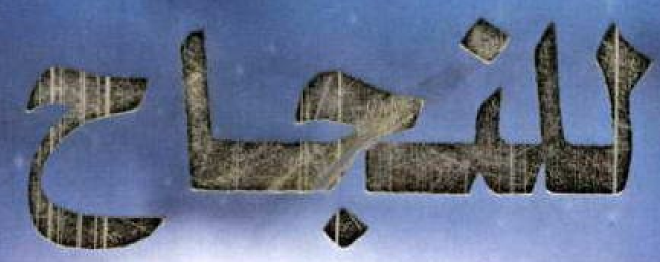
«لن ترفع أقدامك عن المكابح وتحقق النجاح الذى تحلم به أبداً حتى تأخذ نصائح نواه بكل جدية!»

ـ تى. هارفى إكر، مؤلف "أسرار عقل المليونير" الكتاب الأكثر مبيعاً طبقاً لتقييم نيويورك تايمز



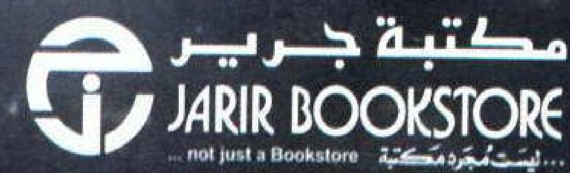




سبع خطوات خفية تقودك لمزيد من الثراء والسعادة

نواه سانت جون

قدم له جاك كانفيلد



الشِفرة
السريةَ للنجاح

الشِفرة السرية للنجاح

سبع خطوات خفية تقودك
لمزيد من الثراء والسعادة

نواه سانت جون





للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت **www.jarirbookstore.com**
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: **jbpublications@jarirbookstore.com**

الطبعة الأولى ٢٠١٠

المملكة العربية السعودية ص.ب.٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ٩٦٦١+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ٩٦٦١+

The Secret Code *of* Success

7 HIDDEN STEPS TO MORE WEALTH AND HAPPINESS

NOAH ST. JOHN



إلي المخلصين

المحتويات

الباب الأول: الأسس

الباب الثاني: الشفرة

الباب الثالث: الخطوات التالية

التقديم

جاك كانفيلد

لقد جاءني كغيره من الناس. كنت قد سافرت لتوي في رحلة إلى جامعة ماستشوستس التي حصلت منها على درجة الماجستير في التعليم، حيث منحتني الجامعة جائزة إنجاز العمر Lifetime Achievement Award؛ وهو ما لم أكن واثقاً منه تمام الثقة، لأنه كان لايزال أمامي الكثير لأفعله في حياتي!

عندما قدم نفسه لي فعل شيئاً فعله قبله آلاف الناس ومازالوا يفعلونه حيث عبر عن مدى استمتاعه بكتاب Chicken Soup For The Soul الذي ألفته. ولكنه فعل بعد ذلك أمراً غير تقليدي، أمراً لم يسبقه إليه إلا قلة من الناس، أمراً استرعى انتباهي. فقد قدم نصاً لكتاب يبدو كأنه مكتوب يدوياً وقال: "سيد كانفيلد، أتساءل ما إذا كنت تسمح بإلقاء نظرة على هذا".

ثم شرح أنه توصل لاكتشاف يستطيع أن يغير عالم مساعدة الذات بشكله الذي نعرفه ... لأنه اكتشف السبب الذي يجعل الكثير من الأشخاص الأذكياء، المبدعين، الموهوبين -الذين أنفقوا عشرات الآلاف من الدولارات على برامج مساعدة الذات التقليدية- عالقين ينحدرون على درب الحياة وإحدى قدميهم على المكابح!

وكان شيئاً في طريقة حديثه هو ما جعلني أنتبه له. لم يكن متباهياً أو متعجرفاً؛ ولكن أسلوبه الهادئ كان يدل بطريقة ما على أنه حل ببساطة مشكلة يرغب الكثيرون والكثيرون في معرفة حلها.

ألقيت نظرة خاطفة على كتابه المربوط بشريط؛ لقد كان بالفعل مربوطاً بقطعة شريط! لم يكن مظهره جذاباً، ولكنني لاحظت أنه قد جمع بالفعل شهادات ثناء متميزة من أشخاص كانوا يقولون أن عمله قد غير حياتهم وفي بعض الأحيان أنقذها.

ربما كان الأمر مجرد حدس، ولكنني شعرت بطريقة ما أن أمامي شيئاً مميزاً. رفعت نظري عن كتابه يدوي الصنع وقلت: "نعم، يبدو هذا جيداً. سأرسله إلى ناشري". كانت النظرة التي رأيتها على وجهه لا تقدر بثمن. فلم تكن كلمة الاندهاش كافية لوصف تلك النظرة.

وبعد أن خرج أول كتاب لنواه إلى النور، استمر الاتصال بيننا. وبينما كنت أراه ينمو ويؤثر في المزيد والمزيد من الأشخاص من خلال حلقاته الدراسية وبرامجه التدريبية، شعرت كأنني أب فخور بابنه؛ وأنا أرى الشاب الصغير الذي توليت رعايته يبسط تأثيره ويساعد عشرات الآلاف في أنحاء العالم.

وبصدور هذا الكتاب الجديد، "الشفرة السرية للنجاح"، أشعر بأن نواه على وشك أن يعتلي عرش العظمة الحقيقية. فقلما يأتي شخص في كل جيل بطريقة لرؤية سؤال عتيق كهذا "لماذا يحجم كل هذا العدد من الناس عن النجاح الذي يستطيعون تحقيقه؟" ويتوصل لإجابة تثبت على الفور فعاليتها الشديدة مع البساطة البالغة.

ولكن الأهم من ذلك أن الوسيلة التي يتبعها نواه في حل هذه المشكلة ستسمح لك؛ مهما كنت غنياً أو فقيراً، شقياً أو سعيداً، ناجحاً أو متعثراً، بأن ترفع قدمك عن المكابح وتسمح لنفسك بأن تحقق مستويات أعلى من النجاح في حياتك وعملك وعلاقاتك لدرجة لم تبلغها من قبل.

أياً كانت جوانب حياتك التي تريد أن تحسنها -سواء كنت تريد مزيداً من المال أو من وقت الراحة أو تريد علاقات أفضل أو قدرة أعلى على الإنتاج أو وزناً أقل لجسمك أو ثقة أكبر بنفسك- فإن نواه لن يساعدك على تحقيق أهدافك فحسب، ولكنه سيعلمك كيف تحققها أسرع وبمجهود أقل بكثير من الذي تبذله الآن!

ليس من المعتاد أن تقابل شخصاً يحدث مثل هذا التغيير في حياتك؛ بل ويساعدك على إحداث تغيير أكبر في حياة الآخرين. أياً كنت وكيفما توصلت لهذا الكتاب، ستساعدك الصفحات التالية على ولوج حياة جديدة.

ولهذا أجد من دواعي سروري أن أقدم لك زميلي وصديقي نواه سانت جون وكتابه "الشفرة السرية للنجاح".

وفي الختام لدي سؤال واحد فقط أطرحه عليك...

ماذا تنتظر؟

مع خالص تحياتي

جاك كانفيلد

مؤلف مشارك لكتاب "شوربة دجاج للروح"

وكتاب "مبادئ النجاح"

«سر» النجاح في الحياة والعمل

هذا ليس كتاباً تقليدياً عن النجاح.

كنت في لوس أنجلوس مؤخراً أتناول الغداء مع بعض أصدقائي أصحاب الملايين وعشرات الملايين؛ أشخاص يملكون من مليون دولار إلى أكثر من عشرة ملايين دولار. فيما كنت أجول الطاولة بنظري شيء ما دعاني إلى الابتسام. لاحظت أنه لم يبد أحد منا مميزاً في أي شيء على الإطلاق. لم يكن أحدنا يرتدي بذلة غالية؛ وبدا بعضنا وكأنه ذاهب لحفلة على الشاطئ. لم نكن نناقش أي أمر ذي عمق خاص أو أهمية بالغة. أدركت أننا عاديون بمعنى الكلمة. حتى أنك إذا مررت بأحدنا في الشارع لم تكن لتلاحظه.

ما الذي فعلته إذاً هذه المجموعة من "الأشخاص العاديين" لتعتلي قمة الفئة الأكبر دخلاً في العالم؛ في حين يواصل أغلب الناس كفاحهم وكل ما يحصلون عليه هو مجرد البقاء؟ والأهم من ذلك: كيف يمكنك أن تتعلم "شفرتهم السرية" حتى تستطيع أن تتمتع بهذا النوع من النجاح في الحياة والعمل؟

في الصفحات التالية ستتعلم:

- ما يميز نسبة ٣٪ الأفضل عن باقي العالم
- كيف تخلص عقلك من الهراء الذي يحول دون تقدمك
- افتراض بسيط يكلفك ثروة
- التركيبة الأكيدة لرفع قدميك عن المكابح، والتي صممت خصيصاً لك، لتضمن لك النجاح مراراً وتكراراً في أي مجال تختاره

«من هو نواه سانت جون
وما الذي يدعوني إلى الإنصات له؟»

في الأغلب أنت تطرح على نفسك هذا السؤال الآن. يستحيل عليك في الواقع، كما سأوضح لك لاحقاً، ألا تسأل نفسك هذا السؤال. فاسمح لي بالإجابة عليه في الحال.

بصفتي المؤسس والرئيس التنفيذي لموقع SuccessClinic.com، أترأس شركة عالمية للتدريب على النجاح. على مدار السنوات العشرة الأخيرة، استخدم أشخاص ومؤسسات في أكثر من أربعين دولة الوسائل التي أتبعها ليحققوا نتائج أفضل في حياتهم وأعمالهم في وقت أقل وبتكلفة ومجهود أقل. أنا محظوظ لأن قادة الأعمال تجارية والمبيعات والإنتاج والطاقة البشرية يؤيدون برامجي.

ولكن الأمور لم تسر دائماً على هذه الشاكلة. وإن لم تكن بعيدة عن ذلك.

رغم أنه من المحرج قليلاً الاعتراف بهذا، إلا أنني أود أن أعترف بأمر. عندما تستمع إلى تقريباً جميع المتحدثين الآخرين عن النجاح ستسمع قصصاً عن أن ذلك الشخص كان أفضل موظف مبيعات في كل شركة عمل بها ... أنه كان يخطط لمستقبله منذ الصغر ... أو أنه أصبح مليونيراً بينما ظل بقيتنا يلعبون ألعاب الفيديو.

حسناً، قصتي على النقيض تماماً من ذلك.

بعد أن تخطيت الصف الثامن، وتخرجت الثاني في صفي وحصلت على منحة دراسية من مؤسسة ناشونال ميريت سكولارشيب والتحقت بالجامعة بمنحة دراسية كاملة، قد تظن أن المستقبل أمامي كان عظيماً، أليس كذلك؟

حسناً، إن ظننت ذلك فأنت مخطئ. بعد أن تركت الجامعة (للمرة الأولى)، أصبحت أقل المتعلمين الجامعيين الذين يمكن أن تراهم في حياتك تحقيقاً لما يتوقع منهم. وجدت نفسي وسط سلسلة من الوظائف التي لا مجال فيها للتقدم: سكرتير، نادل، موظف؛ كنت أبيع الطائرات الورقية، وأبيع السترات (بالطبع لم يكن هذا في نفس المتجر)؛ حتى أنني نظفت المراحيض عندما كنت أعمل مدير منزل. وكانت كل وظيفة أبغض عندي من سابقتها.

طوال تلك السنوات الطويلة القاحلة، كان هناك سؤالان يختلجان في صدري:

**«كيف يمكن لشخص نال هذا القدر الكبير
من التعليم ألا يحقق سوى القليل؟»**

والثاني

**« لماذا أجد أشخاصاً أقل مني
ذكاءً ولكنهم أغنى مني بكثير؟»**

ففعلت ما كان ليفعله أي شخص آخر في موقف مماثل: بدأت أدرس الظاهرة المسماة "النجاح". اشتريت كل كتاب، واستمعت إلى كل اسطوانة، والتحقت بكل حلقة دراسية ممكنة. أنفقت الكثير من الوقت، والمال، والجهد محاولاً الإجابة على هذين السؤالين. استغرقني ذلك سنوات طويلة من الدراسة الجادة. وبعد كل هذا الوقت والجهد والتكلفة، كان السؤال الذي خرجت به حينها:

**«كيف يمكن لشخص أمضى كل هذا الوقت
وأنفق كل هذا المال في دراسة كيفية إدراك النجاح
أن يبقى مفلساً لهذه الدرجة؟»**

وفي ذات ليلة، وبالصدفة، اكتشفت الإجابة أخيراً؛ تلك التي غيرت حياتي. إنها لم تفسر لي حياتي فحسب، ولكن الأهم من ذلك أن اكتشافي منح عشرات الآلاف في أنحاء العالم الإجابات في سعيهم إلى النجاح.

وصدمني أن الإجابة كانت نصب عيني طوال الوقت ورغم ذلك لم يذكرها قط أي "معلم نجاح" من الذين أنفقت عليهم الكثير من الوقت والطاقة والمال.

ولكنني أسبق نفسي هنا...

لماذا أفشي هذه الأسرار؟

لقد أخبرتكم بالفعل أنني شخصياً ساعدت عشرات الآلاف من الناس في كافة دروب الحياة على التمتع بمزيد من الثروة والسعادة. ولكن ما لم أخبركم به أن الهدف كان أكبر من ذلك بكثير.

لقد بدأت شركتي برؤية لما أريد أن أحققه. لقد أردت وضع نظام يستطيع أي شخص من أي خلفية ثقافية أن يتعلمه، وينفذه، ويعلمه، نظام يمدهم بالمهارات والأدوات ليحققوا نجاحاً باهراً في أي شيء يريدون فعله؛ وأردت أن أؤسس شركة تضم أشخاصاً غيري، حتى نستطيع مساعدة ملايين الناس الذين يكدحون -ولا ذنب لهم في ذلك- من أجل المضي قدماً وإدراك النجاح.

لقد حققت رؤيتي الآن. ولكن مرحلة النمو التالية التي ستمر بها شركتي ستجبرني على أن أقلل إلى حد كبير عدد الساعات التي أستطيع شخصياً تقديم التدريب والإرشاد خلالها للآخرين. مهمتي الأولى الآن هي أن أدرب وأعد مدربين يستطيعون مضاعفة ما بذلته مع تلامذتي، ويمكنون المزيد من الناس أكثر من أي وقت مضى من الحصول على سبل الحرية المالية.

ما أعنيه هو أنه بعيداً عن صفوة محترفي الأعمال، قد لا يحظى معظم الناس أبداً بفرصة العمل معي شخصياً. ولهذا قررت أن الوقت قد حان للإفصاح عن هذه المعلومات وطباعتها في كتاب لكي يستفيد منها الجميع.

أمر آخر

إذا كنت تبحث عن نفس الأقوال أو الطرق التقليدية في التحفيز التي سمعت عنها ملايين المرات فلن تجدها هنا. إذا كنت تبحث عن كتاب يخبرك أنك لا تحتاج للقيام بأي شيء لتحصل على ما تريده بشدة، فأعتذر عن إخلاف ظنك.

في هذا الكتاب، سنكسر بعض القواعد ونتخطى حدود الممنوع في أفكار مساعدة الذات. أعي تماماً أن بعض أساليبي قد تبدو غريبة للوهلة الأولى. هذا هو بيت القصيد! إن كنت قد حصلت بالفعل على كل شيء أردته لما احتجت إلى كتاب آخر يدلك على طريقة الحصول عليه، أليس كذلك؟

إذا كان هناك وقت في تاريخنا البشري نحتاج فيه إلى أن نطبق مستوى جديداً من الفكر ونخلق عالماً نستطيع جميعاً أن نحيا فيه بنجاح وسعادة، فالوقت قد حان الآن.

لذلك، دعنا نبدأ!

نحو نجاحك

نواه سانت جون

مؤسس SuccessClinic.com

الباب الأول

الأسس

الفصل ١

ما الخطأ في هذه الصورة؟

يقدر ما ينفقه الأمريكيون على منتجات مساعدة الذات -بكل أنواعها بدءاً من الكتب وحتى اسطوانات الدي في دي وأقراص إنقاص الوزن- بمبلغ ١١ بليون (أي ألف مليون) دولار في العام، بينما تنفق الشركات أكثر من ٤٠٠ بليون دولار في العام على برامج التنمية المهنية من أجل موظفيها. وأنا أعتقد شخصياً أن هذه التقديرات أقل من الواقع بكثير؛ وخاصة إذا ما أخذت في الاعتبار جميع برامج إنقاص الوزن، والمعدات الرياضية، وكتب إدارة الأعمال، وكل شيء آخر يمكن أن يندرج تحت فئة مساعدة الذات.

(أعلم أن هذا يطلق عليه العديد من المصطلحات الحالمة الأخرى: النمو الشخصي، تنمية الذات، التنمية المهنية، وغيرها. ولكن إلى الآن دعونا نتفق على أن نطلق عليه فقط مساعدة الذات، ما رأيكم؟)

في الواقع أطلق على أغلب هذه المعلومات **مساعدة الرفوف** لأن هذا هو مصيرها، حيث تضعها على الرفوف مع بقية الأشياء التي اشتريتها على مدار السنين. لذلك دعونا نقر بأننا ننفق ٤١١ بليون دولاراً "فقط" على منتجات مساعدة الرفوف.

والآن فكر في الأمر بشكل أكثر واقعية: كم من المال أنفقت على منتجات مساعدة الرفوف خلال العام أو العامين أو الخمسة أعوام الماضية؟

إذا كنت كأغلب من يحضرون ورش العمل وبرامج الإرشاد التي أقدمها، فسيتراوح هذا المبلغ بين ١٠٠٠ دولاراً و ٥٠,٠٠٠ دولاراً أو أكثر. (لقد كان الناس

يأتون إلى في ورش العمل -وبعضهم يبكون- ويخبرونني أن ما أطلعتهم عليه خلال ٣٠ دقيقة وفر لهم *أكثر من مليون دولار*).

لذلك ها هو...

السبب الأول الذي يجعل الناس يكدحون في الحياة والعمل (وهو يختلف عما سمعت من قبل)

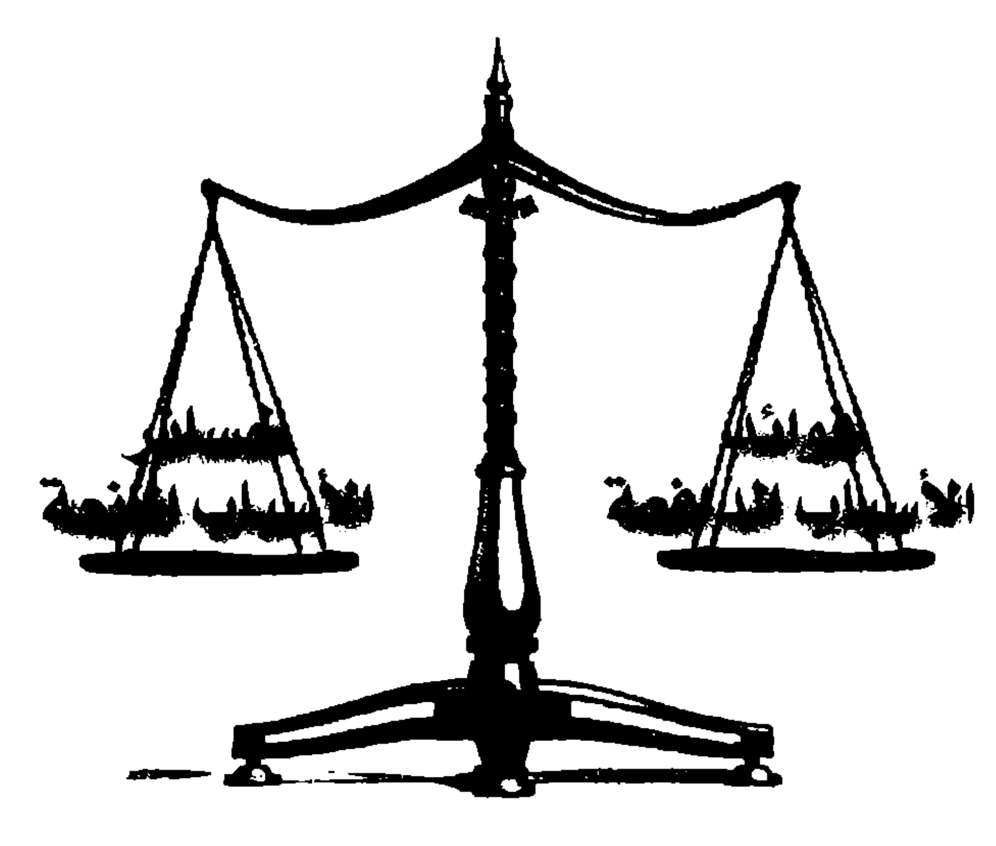
لماذا، رغم كل ما ينفق من وقت ومال وجهد على مساعدة الذات، يعيش القليلون فقط الحياة التي يريدونها حقاً؟ أو بعبارة أخرى:

لماذا لا *يزال* ملايين الناس الذين أنفقوا الكثير من الوقت والمال في محاولة تحسين أنفسهم يسيرون في درب الحياة واحدى قدميهم على المكابح؟

هناك في الواقع إجابة لهذا السؤال الذي يبدو مستحيلاً. ولكن كما هو الحال مع أغلب المشكلات المزعجة، للإجابة على هذا السؤال يجب أولاً طرح سؤال أعمق. وهذا السؤال الأعمق هو:

ما هي دواعي السلوك البشري؟

مع وجود العديد من الطرق للإجابة عن هذا السؤال، فقد لاحظت على الفور أن هذه هي أبسط وأدق إجابة لهذا السؤال. إنها إجابة بسيطة لأنني اكتشفت (وأنا واثق من أنك اكتشفت ذلك أيضاً) أن أبسط الحلول هي التي تؤدي في النهاية إلى أفضل النتائج وأكثرها دواماً.



ميزان النجاح

لقد عرضت هذه الصورة على عشرات الآلاف من الناس في ورش العمل، وأسميها **ميزان النجاح**.

تخيل ميزاناً، كميزان العدالة الذي رأيته بقاعة المحكمة في أحد البرامج التليفزيونية. إنه آلة لتحديد الوزن بوسطها عمود ارتكاز يتدلى من كل من طرفيه كفة.

تخيل أن إحدى الكفتين بها ما يسمى **أسبابك الدافعة**. وهذه هي دوافعك الكامنة أو الأسباب التي تجعلك تفعل شيئاً ما. وفي الكفة الأخرى توجد **أسبابك المانعة**؛ الأسباب الكامنة التي تمنعك من القيام بأمر ما.

دعني أضرب لك مثالاً على ذلك من حياتك الشخصية. لماذا تقرأ هذا الكتاب الآن؟ الإجابة بسيطة جداً. إنك تقرأ هذا الكتاب لأنك تدرك أن **الفوائد** التي تعود عليك من قراءته (الفوائد هي كلمة أخرى للتعبير عن الأسباب الدافعة) أكثر من **الخسائر** التي ستترتب على قراءته (الخسائر هي كلمة أخرى للتعبير عن الأسباب المانعة).

الأسباب الدافعة أو الفوائد التي تدرك أنها ستعود عليك من قراءة هذا الكتاب قد تتضمن:

- ✓ أريد أن أعرف ما يفعله أنجح الأشخاص في العالم لأطبقه في حياتي الخاصة...
- ✓ لأكف عن تدمير نفسي...
- ✓ لأجني المزيد من المال ...
- ✓ ولأرفع قدمي أخيراً عن المكابح ...
- ✓ وهذا سيجعلني أسعد لأنني عندها سأنعم بالحياة التي طالما تمنيتها ...
- ✓ وأترك هذه الوظيفة التي أكرهها ...
- ✓ وأحظى بالمزيد من الإجازات ...
- ✓ وأحسن علاقاتي ...
- ✓ وأنقص وزني ...
- ✓ وأعثر على حب حياتي ...
- ✓ وأشتري سيارة جديدة ...
- ✓ ومنزلاً جديداً ...
- ✓ وأتخلص من الديون ...
- ✓ وهل ذكرت أنني سأرفع قدمي أخيراً عن المكابح؟

ماذا عن الأسباب المانعة أو الخسائر؟ قد تشمل:

- ✓ **هناك مليون أمر آخر أحتاج إلى القيام بها الآن.**
- ✓ **من هذا الرجل على أي حال، وما الذي يدعونني إلى الاستماع إليه؟**
- ✓ **ماذا لو وصلت إلى النهاية بدون أن أتعلم كيف أرفع قدمي عن المكابح؟**
- ✓ **ماذا لو كان هذا يصلح للجميع ولكنه لا يصلح لي؟**
- ✓ **ما الذي يحاول أن يبيعني إياه؟ لقد احترقت مرة ولا أريد أن يتكرر هذا.**
- ✓ **هل ذكرت جميع الأمور الأخرى التي يمكنني فعلها الآن؟**

عقلك يشبه آلة وزن لا حدود لها؛ في كل لحظة يزن عقلك الفوائد المدركة مقابل الخسائر المدركة للقيام بأي نشاط أو تصرف تفكر فيه. هل تدرك أن كل قرار نتخذه يكون مبنياً على أسبابنا الدافعة وأسبابنا المانعة؟ فكر فيما يلي:

- ✓ أين تعيش
- ✓ ماذا ترتدي
- ✓ ماذا تأكل (وكم مرة تتناوله)
- ✓ نوع السيارة التي تقودها
- ✓ العمل الذي تقوم به
- ✓ الشخص الذي تقرر الزواج أو عدم الزواج منه!
- ✓ ما تناولته على الإفطار هذا الصباح ...

كل هذه الأمور حددتها أسبابك الدافعة وأسبابك المانعة. في الواقع، كل قرار سبق واتخذته في حياتك كان مبنياً على الأسباب الدافعة والأسباب المانعة بداخلك: الأسباب التي تدفعك إلى القيام بأمر ما مقابل الأسباب التي تمنعك من القيام به.

ولكن ما علاقة هذا بالنجاح؟

إنك تقول "حسناً، أنا أفهم يا نواه أن كل قرار أتخذه مبني على أسبابي الدافعة وأسبابي المانعة. ولكن ما علاقة هذا بالنجاح؟ هل تحاول إخباري بأنني إذا كنت أعوق نفسي عن إدراك النجاح فهذا لأنني لا أريد أن أنجح؟"

لقد نلت شرف العمل مع آلاف لا تحصى من الأشخاص من خلال الحلقات الدراسية التي أعقدها وبرامج الإرشاد والإشراف التي أقدمها-أصحاب أعمال تجارية ومراهقين، رجال مبيعات ومحاسبين، أرباب أعمال وموظفين، عاملين بشركات كبرى وربات بيوت؛ رجال ونساء وأطفال من جميع مناحي الحياة. وطوال كل هذا الوقت لم أقابل شخصاً لا يطمح للنجاح.

النجاح يحفز البشر؛ نيل ما نتمناه وامتلاكه والاحتفاظ به.

غير أننا رأينا بالفعل أن ملايين البشر والمؤسسات يحجمون عن مستوى النجاح القادرين بجدارة على تحقيقه رغم أننا على المستوى الجماعي ننفق بلايين الدولارات لمحاولة حل المشكلة.

فما الذي يجري هنا؟ لابد من وجود شيء مستتر ... شيء أعمق ... شيء يغيب عن أعين الملاحظ العادي.

السبب الخفي الذي يجعلك عالقاً

تخيل شكل الجبل الجليدي. سمعنا جميعاً أن من ٩٠٪ إلى ٩٥٪ من الجبل الجليدي يكون مستتراً تحت سطح الماء بينما لا يظهر على السطح سوى ٥ إلى ١٠ ٪ منه.

أكد العلماء في ستانفورد، ومعهد تكنولوجيا ماساتشوستس، ومعاهد أخرى مرموقة أن العقل البشري يعمل تقريباً بنفس الطريقة. تماماً كالجبل الجليدي يتكون عقلك من جزئين: الجزء المرئي (أعلى السطح) والجزء المستتر (تحت السطح).



الجبل الجليدي للوعي

بدلاً من فاصل الماء، دعونا نطلق على الخط الذي يفصل جزئي العقل اسم **خط الوعي**. وسنطلق على العشرة بالمائة المرئية **عقلك الواعي**، وعلى التسعين بالمائة المستترة **عقلك اللاواعي**. يعبر عن الوعي أيضاً بكلمة القصد، لأنه يمثل **الاختيار**.

طبقاً للأبحاث العلمية يشكل عقلك الواعي أقل من ١٠٪ من الوظائف الكلية للمخ. وهذا يعني أن جانب العقل اللاواعي أو غير المتعمد يمثل أكثر من ٩٠٪ من الوظائف الكلية للمخ.

اللاوعي هو مجموعة ضخمة من الأفكار والسلوكيات والتصرفات المعتادة غير المتعمدة. لذلك أفضل عبارة تصف العقل اللاواعي هي **اللاخيار**.

تجول بنظرك في الغرفة التي تتواجد بها الآن. ماذا لو دخلت غرفتك وأطفأت جميع الأنوار؟ لقد محوت بالفعل كل الضوء المرئي من الغرفة. ويسودها الآن ظلام دامس ولا ترى شيئاً.

ماذا لو سألتك بعدها أن تعيد ترتيب الأثاث؟ إلى أي مدى ستنجح في إعادة ترتيب الأثاث في غرفة مظلمة تماماً؟ الإجابة هي: لن أنجح إلى حد بعيد. ستصطدم ساقاك بطاولة القهوة وتتحسس الأشياء من حولك وستعجز عن إحداث حتى أبسط التغيرات.

هل يعني عجزك عن إعادة ترتيب الأثاث في مكان لا ترى فيه شيئاً أنك لا تستطيع إعادة ترتيب الأثاث إطلاقاً؟ بالطبع لا! إنك قادر تماماً على إعادة ترتيب الأثاث؛ عندما تستطيع أن ترى ما تفعله.

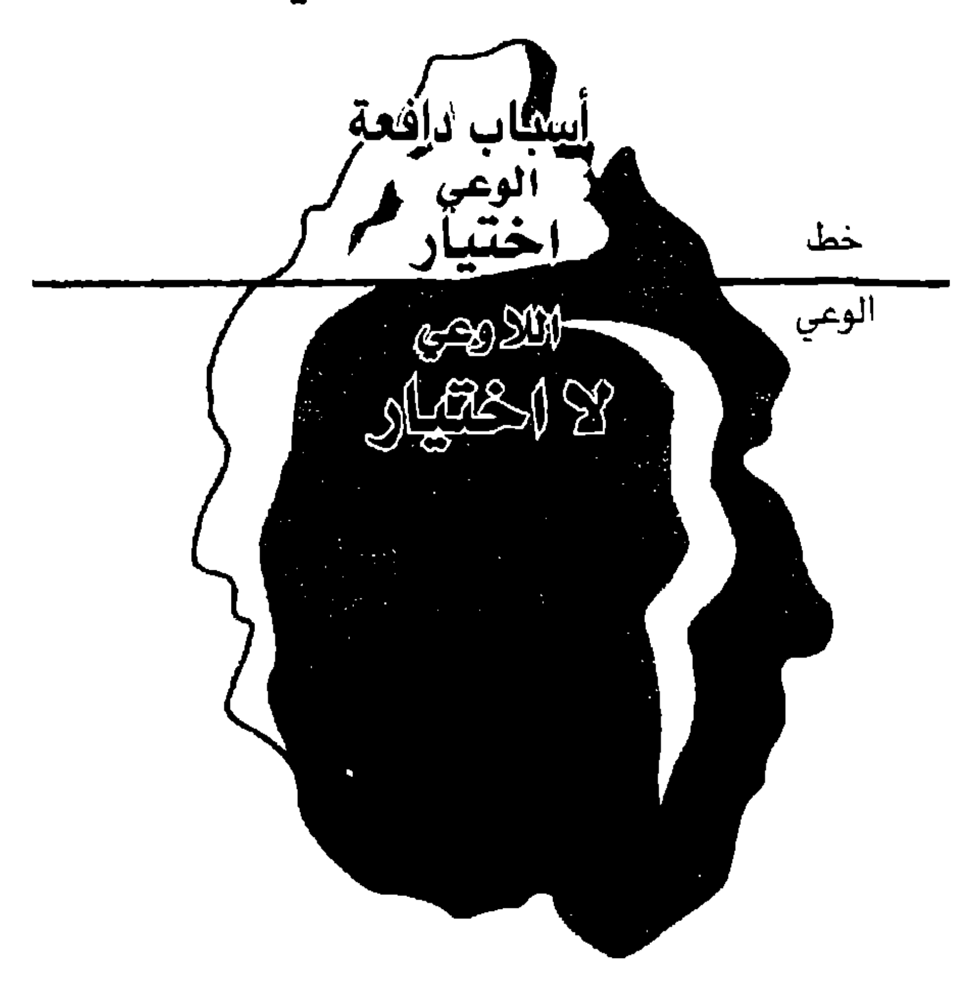
عقلك اللاوعي يشبه هذه الغرفة المعتمة. إننا لا نعلم ما يوجد بداخله، لأننا ببساطة لا نراه؛ إنه مخفي تحت السطح مثل التسعين بالمائة السفلية من الجبل الجليدي. وعندما تعجز عن رؤية شيء ما يصبح من الصعب جداً تغييره.

وهذا يأخذنا إلى السؤال الأساسي مرة أخرى ...

لماذا لا يزال الملايين من الناس الذين أنفقوا الكثير من الوقت والمال محاولين أن يحسنوا أنفسهم عاجزين عن التقدم؟

بالجمع بين ميزان النجاح وجبل الوعي الجليدي تصبح الإجابة شديدة السهولة.

الأسباب الدافعة للنجاح تكمن في عقلك الواعي.



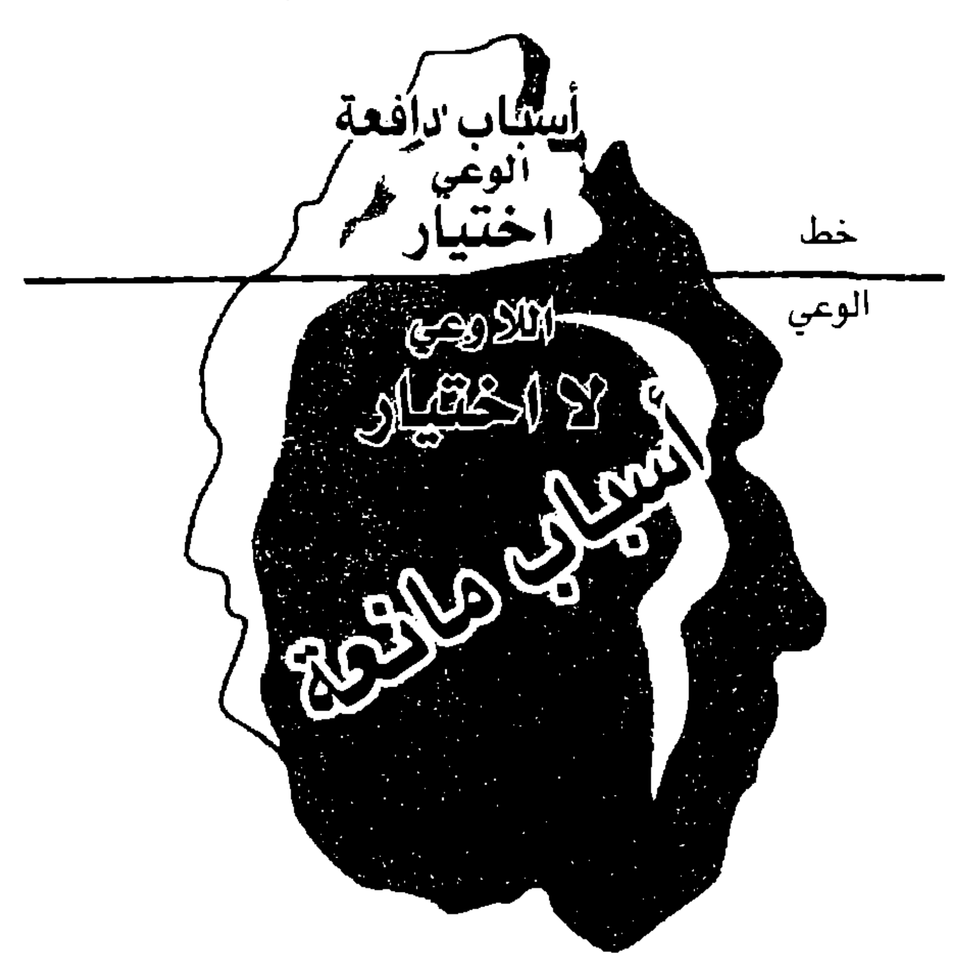
يريد الجميع أن ينجحوا ... على المستوى الواعي. فنحن نعلم جميعاً أن النجاح خير من بديله! لماذا تظن أننا نبذل كل هذا الوقت والمال والجهد لنحاول أن نكون أكثر نجاحاً؟ إذاً فالفوائد أو الأسباب الدافعة للنجاح تتواجد في عقلنا الواعي.

ولكن هل سبق وتوقفت لتفكر في الخسائر المترتبة على سماحنا لأنفسنا بإدراك النجاح؟

طرحت هذا السؤال على آلاف لا تحصى من الأشخاص في ورش العمل والإجابة التي أحصل عليها هي ... الصمت الرهيب. ثم يتبعه التململ بتوتر على المقاعد. أستطيع عملياً أن أسمع عقول الناس وهي تطن بينما يطرحون على أنفسهم السؤال المفاجئ: "لم أفكر في هذا من قبل ... ما الذي سأخسره إذا سمحت لنفسي بأن أنجح؟"

بمعنى آخر، هل فكرت من قبل في حقيقة أنه لو كانت أسبابك الدافعة نحو النجاح تكمن في العقل الواعي، فعندها ...

الأسباب التي تمنعك عن النجاح تكمن في عقلك اللاواعي.



عندما أطلب من أفراد جمهوري أن يضربوا لي بعض الأمثلة لما قد يكون تكلفة النجاح، تتضمن إجاباتهم دائماً:

- ✓ ألن يستغرقني هذا وقتاً طويلاً حتى أصبح ناجحاً؟
- ✓ أنا شديد الانشغال؛ انظر إلى المهام التي علي القيام بها!
- ✓ لا أريد تحمل مسئولية إضافية.
- ✓ ماذا لو لم توافق أسرتي؟
- ✓ ماذا لو غار مني زوجي؟
- ✓ ماذا لو سخر أحدهم مني؟
- ✓ ماذا لو لم يحبني أصدقائي بعدها؟
- ✓ ماذا لو نجحت وعجزت عن الحفاظ على هذا النجاح؟

- ✓ ماذا لو اضطررت إلى قضاء وقت طويل بعيداً عن أسرتي؟
- ✓ ماذا لو كرست نفسي للنجاح وخسرت كل شيء؟
- ✓ ماذا لو اكتشف الناس أنني خدعة؟
- ✓ ماذا لو ... ماذا لو ... ماذا لو ...

وتلك فقط الإجابات الفورية! (لقد أدخلت تلك الجملة الأخيرة لتشتمل الإجابات على كل الاحتمالات التي نتخيلها لأنفسنا).

ألم تلحظ شيئاً في كل هذه الأسباب المانعة عن النجاح؟ إنها تقع جميعاً في عقلك اللاواعي. وهذا يعني: أنه لا أحد يستيقظ في الصباح، ويطل من شرفته، ويقول "حسناً، الشمس مشرقة، والطيور تغرد، وأنا أشعر أني بخير حال. أظن أنني سأعوق نفسي عن النجاح اليوم!"

وكذلك لا أحد يقول: "أعتقد أنني سأشتري هذا الكتاب (أو أحضر الندوة، أو أبدأ هذا البرنامج التدريبي الجديد) لأتعلم كيف أثبط عزيمتي بطريقة أفضل!"

كل إنسان يريد أن ينجح،
على المستوى الواعي.

ولكن لأن **الأسباب التي تحول دون نجاحك** مستترة في عقلك اللاواعي، فالأمر أشبه بأن تقود سيارتك في درب الحياة ... وأحد قدميك تضغط على المكابح.

لماذا تضغط على المكابح

دعنا نفترض أنك كنت تعمل بكل جد محاولاً أن تنجح. ربما تكون قد شرعت في برنامج تدريبي جديد أو التحقت بحلقة دراسية أعطتك دفعة كبيرة، أو قرأت كتاباً جديداً عنى لك الكثير. فبدأت تحدث تغييرات إيجابية في حياتك. اتبعت التعليمات، وتخيل، بدأ الأمر ينجح.

بعد كل ذلك العمل والتركيز والمال الذي بذلته، بدأت بالفعل تدرك ما كنت تسعى إليه. إنك تتقدم صوب الأمر الذي تتمناه. إنك تحرز تقدماً وتجني المزيد من المال. إنك تزداد نجاحاً أكثر فأكثر.

وماذا يحدث بعد ذلك؟ حينها يتملكك الخوف.

رغم أن ذلك يبدو جنونياً إلا إنك في الواقع تبدأ في الإحساس بالشعور المعروف بالخوف عندما تقترب مما كنت تسعى جاهداً إلى تحقيقه.

ولكن...

لماذا يشعر شخص ما بالخوف عندما يقترب مما يريد؟

لقد حدث هذا لأن كفة النجاح في ميزانك بدأت تميل دون أدنى علم منك. الأسباب اللاشعورية التي تمنعك من تحقيق النجاح -تلك التي تعجز عن رؤيتها، لأنها مختبئة، أتذكر ذلك؟- بدأت تصرخ في وجهك في صمت: "أنت، ما الذي تظن أنك فاعله؟ إنك لا تستطيع التعامل مع هذا! ماذا لو عجزت عن الاستمرار في هذا؟ لماذا لا تتوقف الآن فحسب وتتجنب الإحراج الذي سيحدث لاحقاً؟"

فماذا تفعل عندها؟ ستفعل ما يفعله أي شخص في مثل هذا الموقف. ستفعل أي شيء ممكن لتوقف هذا الخوف. والسبب في هذا هو أننا نحن البشر مستعدون للقيام بأي شيء لنتجنب الإحساس بالخوف. وعلى ذلك بدلاً من التحري عن الأسباب التي ولّدت فيك هذا الشعور فإنك تكف عن فعل ما كنت ناجحاً فيه. فتضرب المكابح بعنف. وتدمر نفسك. لأن القيام بذلك أهون من الشعور بالخوف.

ثم تعذب نفسك؛ لأنك تستطيع أن تقول أنك كنت على حق! "أترى، لقد أخبرتك: كنت أعرف أنك لا تستطيع التعامل مع هذا الأمر. فلماذا تتكبد عناء القيام به؟"

أيبدو هذا مألوفاً؟ إذا كنت تومئ برأسك الآن موافقاً، فقد كتبت هذا الكتاب خصيصاً من أجلك. ولكن ما لم تدقق فيه وسط كل هذا هو هذه الحقيقة البسيطة:

الشعور نتيجة وليس سبباً.

إن المشاعر لا تولّد نفسها. عندما تختبر شعوراً أو عاطفة، فشيء ما بداخلك قد ولد هذا الشعور. وما سبب ما يسمى بمتلازمة "الخوف من النجاح" أو "القدم الضاغطة على المكابح"؟ إنها الأسباب المانعة الكامنة في اللاوعي.

وما ننتهي إليه هو:

إنك لا تعوق نفسك عن النجاح
لأنك تجهل كيف تحققه.

ولكنك تعوق نفسك عن النجاح الذي تستطيع تحقيقه
بجدارة لأن أسبابك اللاواعية التي تمنعك
من تحقيق النجاح تفوق الأسباب الدافعة الواعية
التي تحثك عليه.

أتذكر جميع برامج النجاح التقليدية تلك التي ننفق عليها بلايين الدولارات؟ في برامج النجاح التقليدية، يعلمونك "كيف تنجح". وهذا أمر جيد، أليس كذلك؟ أعني إذا كنت تريد القيام بأمر ما فخير لك أن تتعلم كيف تفعله.

وبما أننا جميعاً نريد أن ننجح، فكل ما سنحتاج إليه هو أن نعرف "كيف ننجح"، وبعدها سنكون ناجحين ... أليس كذلك؟

لماذا لا تنتقل إلى الصفحة التالية وترى تأثير هذا الافتراض عليك...

الفصل ٢

الافتراض البسيط الذي يكلفك ثروة

لنفترض أنك تريد دق مسمار في جدار. هل تعتقد أنك تستطيع ذلك؟ بالطبع تستطيع ... إذا توافرت لديك الأداة المناسبة.

لنفترض الآن -لأني أحبك جداً، وأؤمن بك، وأريد لك النجاح حقاً- وبسبب كل هذا خرجت واشتريت لك (وذلك بعد تفكير عميق وتكلفة كبيرة بالمناسبة) منشاراً آلياً جديداً تماماً باهظ الثمن لونه أحمر زاه.

هيا أدخل ذلك المسمار في الجدار.

فتفكر وتقول لنفسك "حسناً، إنه إنسان ناجح ولذلك أعتقد بأنه على علم بما يفعل."

فتبدأ بتقطيع الأجزاء مستخدماً منشارك اللامع الجديد.

فأسألك كيف تسير الأمور؟

فتجيب وأنت تحاول إخفاء النقر الكبيرة التي صنعتها بالجدار قائلاً: "ليست على ما يرام".

فأسألك: "ما الأمر؟"

فتغمغم قائلاً شيئاً ما عن مدى صعوبة الوقت الذي أمضيته وأنت تحاول بكد. فأنصحك بما يجب أن تفعله لتدق ذلك المسمار في الجدار. فلقد كنت قادراً على القيام بالأمر على كل حال! ولذلك أسديك الكثير من النصائح "المفيدة" مثل ...

حدد أهدافك

تخيلها واقعاً!

ثق بنفسك!

اعمل بذكاء أكبر وليس بجهد أكبر!

تستطيع النجاح في هذا!

كيف تسير الأمور الآن؟

باتجاه نفس النتيجة على الأغلب.

لاحظ أنني أعاملك بود. وأثق بك. وأخبرك بالأمور التي يجب أن تفلح. ماذا لو وجدتك الآن بعد كل نصائحي الرائعة، لا تزال غير قادر على دق المسمار في الجدار.

فأقول حسناً دعني أخبرك أمراً. يمكنك الحصول على أي منشار تريد! وأريك رفاً كاملاً من المناشير؛ الأخضر منها والأزرق والكبير والصغير. اختر أي منشار تريد!

فتجرب على مضض المنشار الأخضر لأنك تعتقد أنه قد يكون المنشار اللازم للقيام بالمهمة. ثم تختار المنشار الكبير. ثم الصغير. وما الذي يحدث؟ تصل لنفس النتيجة.

ولكن كيف تشعر الآن؟ هل تشعر بالتجفيز، والإثارة، والتشجيع، والاستعداد النفسي لإدخال المسمار في الجدار؟ حسناً، ليس تماماً. ربما تقول لنفسك: "لن أتمكن أبداً من إدخال هذا المسمار الغبي في الجدار!"

وحتى إن نجحت بطريقة أو بأخرى في إدخال مسمار واحد، فكم من الوقت والجهد والطاقة كلفك هذا؟ ألا تشعر بالكبت والإحباط والغضب والاستياء والضيق والغيظ والحنق والضغط؟ وسترغب غالباً في تجنب نشاط إدخال مسمار في جدار قدر استطاعتك.

ألا تشبه أفعالك الظاهرية ما يلي بعض الشيء؟

- ✓ تشتكي للآخرين من مدى صعوبة إدخال المسامير في الجدران.
- ✓ تسيء إلي بالكلام دون أن أعرف بوصفي من أوجهك في مهمة دق المسامير.

- ✓ تنتحل أي عذر لعدم دق المسامير في الحائط.
- ✓ تعكس عواقب هذا على أولادك وزوجتك عندما تذهب إلى البيت.
- ✓ تعاني سوء الصحة العقلية والعاطفية.
- ✓ تبحث عن طرق تتداوى بها أو "تضيع بها الوقت" مثل مشاهدة التليفزيون أو تصفح الانترنت لمجرد أن تخفف الضغط الذي أصابك جراء دق المسامير في الجدران.
- ✓ إنك في بحث مستمر عن مكان آخر، مكان أفضل تعمل فيه، لأن عملك لم يتم بأي شكل من الأشكال.

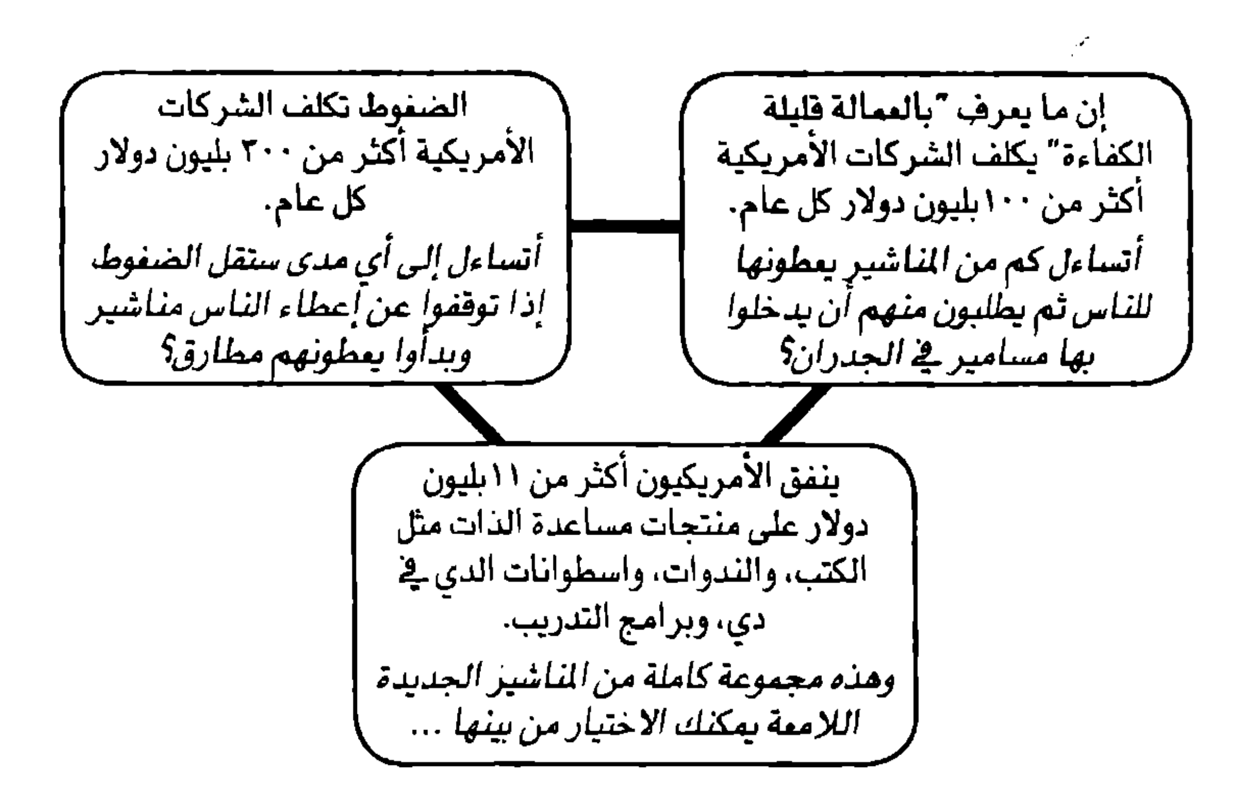
إن المشكلة الحقيقية ليست أنك تعجز عن إتمام المهمة.

ولكن المشكلة الحقيقية هي أنك تلوم نفسك على عجزك عن إتمامها ... في حين أن الأداة التي حصلت عليها لا تصلح أبداً للمهمة التي تحاول إنجازها.

كانت الحلول الوحيدة التي قدمت إليك هي نفس الأدوات ولكن بمظهر مختلف! ومن ثم رغم أن دق مسمار في جدار يبدو أمراً سهلاً إلا أنه سيظل بالغ الصعوبة إذا لم تتوفر لك قط الأداة المناسبة.

والآن هل من مشكلة في المنشار؟ بالطبع لا! فالمنشار أداة نافعة ... إذا أردت أن تقطع شجرة. ولكن إذا كنت تريد دق مسمار في جدار فلن يكون نافعاً على الإطلاق.

كم مرة رأيت أموراً مماثلة لما أريته لك للتو في حياتك، أو عملك، أو شركتك؟ عندما أطرح هذا السؤال في ندواتي ترتفع كل الأيادي تقريباً. شهدنا جميعاً أمثلة لأشخاص كانوا يمتلكون أفضل المواهب والذكاء والحافز، أشخاص طلب منهم أن "يدخلوا مسامير في جدران" وأعطوا "منشار". إليك مجرد جزء ضئيل من الإحصاءات:



إن المشكلة ليست في العمالة قليلة الكفاءة أو الضغوط أو فرط الاستهلاك. ولكن المشكلة هي أننا كنا نبحث عن "المطرقة" لندق ذلك المسمار في الجدار ... ولكننا جميعاً حصلنا على مناشير.

الافتراض

جميعنا نعرف أشخاصاً بذلوا الكثير من الوقت والمال والطاقة من أجل برامج النجاح التقليدية، أشخاصاً لا يزالون يحجمون عن النجاح الذي لديهم القدرة التامة على تحقيقه. (ربما تعرف أحد هؤلاء ... معرفة وثيقة؟) ولكن كيف ولماذا يحدث هذا؟

تعلمنا في برامج النجاح التقليدية "كيف ننجح"؛ وهو ما أسميه كيفية النجاح. لقد حدث هذا لأن معلمي النجاح التقليدين افترضوا أن كل ما نحتاج إليه لننجح هو أن نُرشد إلى كيفية النجاح.

لقد علمونا أساليب النجاح بناء على افتراض واحد؛ افتراض اتضح أنه خطأ. لقد وضعوا هذا الافتراض بدون حتى أن يفكروا فيه، لأنه كان من غير المنطقي تماماً أن يفكروا في العكس. غير أن هذا الافتراض يكلفك الآن ثروة.

علمتنا برامج النجاح التقليدية أساليب النجاح لأن المعلمين التقليدين افترضوا أننا لدينا أسباب دافعة للنجاح تفوق الأسباب المانعة من تحقيقه.

لقد أصابوا في الواقع نصف الحقيقة. لدى كل إنسان بالفعل دوافع أكثر للنجاح؛ ولكن فقط على المستوى الواعي. ولهذا نستمر في إنفاق بلايين الدولارات على كل هذه البرامج للتدريب على النجاح!

أتذكر جبلنا الجليدي؟ مجرد عجزك عن رؤية الأسباب المانعة عن تحقيق النجاح لا ينفي وجودها. إنها مترسخة ومختبئة فيما دون الوعي لتحول بينك وبين أعز الأشياء التي تتوق إليها. ولكن ...

ليس هذا حتى بالجزء الأروع (ما يلي هو الأروع)

إليك أفضل ما في الموضوع؛ وهو يمثل مفتاح حريتك، ونجاحك، وشعورك بالرضا:

لا يمكنك أبداً أن تحل مشكلة تبحث عن السبب بحل يشرح الكيفية

أعد قراءة تلك الجملة مرة أخرى. لأنك إذا كنت تحجم عن النجاح فأنت لا تعاني من مشكلة "كيف تحققه"، ولكنك تعاني من مشكلة الأسباب الدافعة والأسباب المانعة. لا يمكنك أبداً أن تحل مشكلة تبحث عن السبب بحل يشرح الكيفية.

هذه الجملة منفردة توضح لماذا:

- ينفق الأمريكيون بلايين الدولارات سنوياً على برامج مساعدة الذات، ومع ذلك يظل معظمهم عاجزين عن التقدم.
- أنفقت آلاف وربما عشرات الآلاف من الدولارات على برامج مساعدة الرفوف ... ولا تزال قدمك على المكابح.

- أنجح الشخصيات في العالم، هؤلاء الذين يدرسون كل تلك البرامج التي تشرح "كيفية تحقيق النجاح"، لا يستطيعون مطلقاً أن يخبروك كيف ترفع قدمك عن المكابح ... لأنهم يسمحون لأنفسهم بالنجاح لا شعورياً.

كما تفسر الجملة أيضاً لماذا قام الأشخاص الذين ستلتقي بهم في الصفحات التالية؛ الأشخاص الذين اتخذوا خطوات يكشف عنها هذا الكتاب؛ بالآتي:

✓ ضاعفوا دخلهم خلال أقل من عام إلى ضعفين أو ثلاثة أو حتى خمسة أضعاف
✓ أنقصوا ٢٠ رطلاً من وزنهم خلال ستين يوماً بدون ضغط أو إتباع حمية غذائية
✓ حولوا قيمة دخلهم السنوي إلى دخل شهري؛ أو حتى إلى دخل أسبوعي
✓ تخطوا أشد لحظات اليأس والضعف ليحققوا العظمة والإنجاز ويشعروا بالرضا

هذه هي فقط بعض النتائج المذهلة التي حققها طلابي في حياتهم، ووظائفهم، وعلاقاتهم. وبإمكانك أنت الآخر أن تصل لنفس النتائج؛ إذا اتبعت الشفرة السرية للنجاح.

هناك شيء أخير أود أن أطلعك عليه ...

الخطوات الأربعة في برامج النجاح التقليدية

أنا على وشك أن أوفر عليك طناً من المال، سنوات من العمر، والكثير من الإحباط. كيف؟ بتعريفك على الخطوات الأربعة لكل برنامج تقليدي يعلم "كيفية تحقيق النجاح". هذه هي الخطوات:

١. **حدد أهدافك** (اعرف ما تريد)
٢. **افعل شيئاً** (تقدم نحو أهدافك بخطوات فعلية)
٣. **قيم** (هل أقترب من تحقيق أهدافي أم لا؟)
٤. **حاول مجدداً** (عدل أسلوبك حتى تحقق أهدافك)

إذا سبق لك وجربت كتاباً أو خطبة أو ندوة لمساعدة الذات، فلابد أنك سمعت نفس الخطوات الأربعة مراراً وتكراراً بصياغات مختلفة. وهذا يبدو رائعاً، أليس كذلك؟ لقد كنت على علم بذلك بالفعل، أليس كذلك؟

إذاً أنت تحظى بكل ما تريد، أليس هذا صحيحاً؟

(صوت صفير الجدجد)

ماذا كان ذلك؟

ألا تحظى بكل ما تريد؟ حسناً، ما المشكلة؟

آه، لابد وأنك ينقصك التحفيز.

أو أنك لا تعمل بجد كاف.

أو أنك لا تتمتع بالذكاء الكافي.

أو قد لا تكون قادراً أساساً على تحقيق النجاح.

انتظر لحظة! هل تمازحني؟! امسح هذه الجمل. يستحيل أن نكون جميعاً على هذا القدر من الغباء.

الخطوات الأربعة على أرض الواقع

على غرار الخطوات الأربعة التي قدمتها لنا برامج النجاح التقليدية، هناك أيضاً أربع خطوات على أرض الواقع؛ سيكون هذا أشبه بكوكب الأرض. هذه هي الخطوات الأربعة الرئيسية التي لاحظتها في الواقع (فلترى إذا كانت صحيحة بالنسبة لك أيضاً):

١. **الضباب** (لا نعرف ما نريد حقاً)

٢. **السير على جهاز المشي** (إننا منشغلون جداً ولكننا لا ننتهي إلى أي شيء)

٣. **الشعور بالفشل** (نقارن أنفسنا بالآخرين جميعاً ونكتشف دونيتنا عنهم)

٤. **المحاولة من جديد** (نستمر في المحاولة ونأمل أن تتبدل الأحوال)

في الخطوة الأولى، نجهل بشدة ما نرغب فيه ... أو نجهل ما نرغب فيه رغبة شديدة ... أو لا نؤمن بقدرتنا على الحصول على ما نريده ... أو نخشى "ما سيقوله

فلان وغيره إذا حصلت على ما أريد بشدة؟" ... أو نظن "لا أظن أنني سأحصل على ما أريد أبداً" ... أو "ماذا لو حصلت على ما أريد حقاً ولكني بقيت تعيساً؟" ... أو ...

أفهمت ما أعنيه؟ إننا نعاني من **الضباب**.

في الخطوة الثانية، نسير على **جهاز المشي**. هل سرت من قبل على جهاز المشي؟ حيث تعمل بجد كبير حقاً ... ولا تصل لأي مكان!

انظر إلى قائمة مهامي! إنني منشغل منشغل منشغل ... ولكن مكاني لم يتغير بالتأكيد.

السير على جهاز المشي. أتوافقني هذا الرأي؟

ننتقل الآن إلى الخطوة الثالثة الحرجة، **الشعور بالفشل**. راقب هذا. هناك تواز عجيب بين ما كانوا يعلموه لنا في برامج النجاح التقليدية وما نجد في عالم الواقع:

- لقد طلبوا في برامج النجاح التقليدية أن نحدد أهدافنا. حسناً، إننا لا ندري حقاً ما نريد، لذلك يغشانا الضباب.
- ثم طلبوا أن نفعل شيئاً. حسناً، إننا منشغلون جداً، ألسنا كذلك؟ ولذلك نسير على جهاز المشي.
- ثم طلبوا منا أن نقيّم تقدمنا. حسناً، ولكن ما هو تقييمنا اللاشعوري لتقدمنا؟

فهمت مقصدي! نشعر بالفشل. نشعر بأن كل شخص سوانا أفضل منا. نتساءل لماذا أهدرنا كل هذا الوقت والمال والجهد على كل تلك البرامج الخاصة بمساعدة الذات ... فيما لا نزال عالقين.

ننظر إلى المعدات الرياضية، خطط كسب المال، أقراص إنقاص الوزن، نصائح العلاقات، وجميع منتجات وبرامج مساعدة الرفوف التي استثمرنا أموالنا فيها -ثم ننظر إلى مكانتنا في الحياة ومدى شعورنا بالعجز- ونشعر في أعماقنا بالفشل.

يا للخسارة! هل أهدرت سنوات من عمري في هذه الخطوة. لا أريدك أن تضيع دقيقة أخري فيها.

ومع ذلك، رغم وجود كل هذا؛ كل سنوات الإحباط وعشرات الآلاف من الدولارات التي أنفقناها (بلا كثير حققناه) ... إننا رغم هذا لا نزال نخطو الخطوة الرابعة **ونحاول مجدداً**.

أرأيت، إنك تملك الحافز. وتريد حقاً أن تنجح. لقد استمريت في المحاولة رغم أنك "فشلت" فيما مضى. إنك جدير بميدالية لأنك واصلت المحاولة حتى وأنت تواجه الإخفاق في الوصول للنتائج التي كنت تنشدها ... ورغم أنك لم تُعطى الأداة المناسبة لإنجاز المهمة!

هل أنت مستعد الآن لأشد صدمة على الإطلاق؟ ها هي:

إذا كنت تنشد الوصول لأعلى قدراتك، فلست بحاجة إلى المزيد من المعلومات عن «كيفية تحقيق النجاح».

أعلم أن هذا يبدو جنوناً بل وتطرفاً في نظر هؤلاء الذين أنفقوا أطناناً من النقود على كل برنامج متاح يتعلق "بكيفية إدراك النجاح". ولكن هذا هو بيت القصيد. لقد أهدرت كل هذا الوقت والمال والجهد ولا تزال تفتقر إلى المكانة التي تريدها ... ولا تزال قدمك على المكابح.

ولهذا لن أعلمك "كيف تنجح"؛ ليس لأني لا أريد ذلك، ولكن لأني لست مضطراً إلى ذلك. لقد أخبروك بكل ما تحتاج إلى معرفته عن "كيفية إدراك النجاح".

وقد حانت اللحظة التي تسمح لنفسك فيها بالنجاح مستغلاً أقصى قدراتك. حان الوقت لترفع أقدامك عن المكابح في الحياة والعمل والعلاقات إلى الأبد. وسأوضح لك بدقة كيف تفعل ذلك ...

ملخص سريع

١- هناك سر وراء الوصول لقمة النجاح. وهو: هناك فرق شاسع وجوهري بين "كيف تنجح" و كيف تسمح لنفسك بالنجاح. تكمن المشكلة في أن الأشخاص الذين يسمحون لأنفسهم لاشعورياً بالنجاح لا يستطيعون أن يشرحوا لك الأمر؛ حيث أن السبب المحدد الذي يجعلهم يفعلون ذلك يكمن في اللاوعي.

٢. دواعي السلوك الإنساني الحقيقية هي أسبابك الداخلية الدافعة والمانعة؛ الأسباب التي تدركها وتكمن وراء فعل شيء ما من عدمه.

٣. ولذلك السبب الذي يجعلك تحجم عن النجاح لا علاقة له بالطرق التي تتبعها لتنجح. ولكنه متعلق بالكشف عن الأسباب اللاواعية التي تجعلك تمنع نفسك عن إدراك النجاح الحقيقي.

٤. الإحجام عن النجاح مشكلة متعلقة بالأسباب الدافعة والمانعة. ***لا يمكنك أبداً أن تحل مشكلة تبحث عن السبب بحل يشرح الكيفية.***

٥. علمتنا برامج النجاح التقليدية طرق تحقيق النجاح. ولا عيب في ذلك غير أن محاولة رفع قدمك عن المكابح باستخدام طرق تقليدية توضح "الكيفية" يشبه محاولة دق مسمار في جدار باستخدام منشار آلي.

٦. توضح هذه الحقيقة البسيطة السبب الذي يدفع ملايين الناس والمؤسسات إلى إنفاق بلايين الدولارات سنوياً على كل برنامج متاح يتعلق "بكيفية النجاح"... ورغم ذلك لا يزال يشعر أغلب الناس بأنهم عالقون.

٧. إذا أردت أن ترفع قدمك عن المكابح إلى الأبد فكف عن إنفاق المال الذي كسبته بشق الأنفس على المزيد من منتجات "كيف تنجح". ولكن ركز عوضاً عن ذلك على أسبابك الداخلية الدافعة والمانعة للنجاح، واتخذ الخطوات المناسبة لتعيد التوازن الصحيح. لماذا؟ لأن استخدام الأداة المناسبة -وهي الخطوات التي يقدمها هذا الكتاب- سوف تثمر عن نتائج أعظم في وقت أسرع وبطريقة أسهل وبمجهود أقل من الذي تبذله الآن.

الفصل ٣

الكشف عن الشفرة السرية

ألم تلحظ من قبل أنه أحياناً قد تغير فكرة واحدة مجرى حياتك كلها؟ في ليلة ٢٠ أكتوبر من عام ١٩٩٧ اكتشفت "بالصدفة" اكتشافاً كان له عليّ هذا التأثير. ومنذ ذلك الحين، صار عشرات الآلاف من الناس في أنحاء العالم يستخدمون ما اكتشفته تلك الليلة ليغيروا حياتهم أيضاً.

في تلك الليلة المصيرية من ليالي الخريف، كنت أحضر ندوة عن اضطرابات الشهية. أتذكرون كيف أخبرتكم بأنني عملت بسلسلة من الوظائف بعد ترك دراستي بالجامعة للمرة الأولى؟ وكان من بينها وظيفة راقص باليه محترف. بعد تأدية عروض مع العديد من فرق الباليه المحترفة في طول البلاد وعرضها، قررت العودة إلى الجامعة وإنهاء دراستي في مجال الدراسات الدينية.

وصبيحة الاكتشاف، رأيت لافتة في مكتبة قريبة تعلن عن عقد ندوة عن اضطرابات الشهية في تلك الليلة. ورغم أنني لم أعاني قط من اضطراب في الشهية إلا أن العديد من أصدقائي وزملائي كانوا يعانون تلك الاضطرابات. لذلك قررت أن أحضر الندوة لأعرف لماذا يفعل الناس هذا بأنفسهم.

وفي الندوة شرحت المتحدثة الأسباب التي جعلت ذلك العدد الكبير من الأشخاص الأذكياء والمبدعين والموهوبين والحساسين -وأغلبهم من النساء الشابات- يصابون باضطرابات الشهية ويعرضون أنفسهم للجوع المميت. قالت إنها ليست مسألة تغذية أو حاجة إلى تعليمهم أنواع الأطعمة التي يجب عليهم

تناولها. ومن خلال التعامل مع آلاف الأشخاص في عيادتها، انتهت المتحدثة إلى أن المرأة التي تعاني اضطراباً في الشهية ترغب في عدم التواجد في العالم. إنها تريد في الأساس أن تختفي؛ أن تعاقب نفسها لأن صورتها عن نفسها شديدة السلبية.

فيما استمرت المتحدثة تصف الأشخاص الذين يجوعون أنفسهم، لاحظت شيئاً لم أكن لأتوقعه؛ لقد كانت تصفني بدقة. قالت إن هؤلاء أشخاص أذكياء، مبدعون، موهوبون، ومتحمسون. وأنا أتصف بكل ذلك. قالت إنهم عادة ما يكونون طلبة ممتازين ولديهم قدرة عالية على التحصيل الدراسي. وأنا كذلك. قالت إن إحساسهم مرهف تجاه احتياجات الآخرين، وإنهم يقدمون احتياجات الآخرين ومشاعرهم على احتياجاتهم ومشاعرهم الخاصة. وأنا كذلك.

كما قالت أن هؤلاء يكتفون بالفتات بينما يتناول من حولهم وجبات كاملة. ورغم أنني كنت أعرف أن هذا لا ينطبق علي فيما يخص الطعام (فأنا أحب الطعام وأستمتع بتناوله)، قلت لنفسي: "ماذا لو استنتجنا من هذا أنني أقنع بفتات الحياة؛ بينما أساعد الآخرين على التقدم باستمرار، حتى ولو كان ذلك على حساب مصلحتي؟"

وخطر لي أيضاً، انتظر لحظة، لقد كنت أقنع بالفتات طوال عمري.

وفي تلك اللحظة شعرت بصاعقة كالبرق؛ ووجدت معنى لحياتي للمرة الأولى.

الحرمان من النجاح

عندما نتحدث عن الجوع المميت أو اضطرابات الشهية مثل فقدان الشهية العصبي والنهم العصبي، فإننا نشير بطبيعة الحال إلى السلوك المتعلق بالطعام. فعلى سبيل المثال عندما نسمع أن شخصاً ما مصاب بالحالة التي تدعى فقدان الشهية العصبي، فإننا نصف نموذجاً لنمط سلوكي يتسم بالإعراض عن الطعام أو إبعاده. وعندما يصاب شخص ما بالنهم العصبي، فهذا يشير إلى سلوك يتسم بالإفراط في الطعام ثم إرجاعه (التهام كمية كبيرة من الطعام يليه قيء متعمد).

إلى تلك اللحظة لم يكن أحد يظن أبداً أن السلوكيات المرتبطة بالتجويع قد يكون لها علاقة بأي شيء سوى الطعام. أظن أن الاعتقاد السائد كان: ما الذي قد يستهلكه البشر بخلاف الطعام (وبالتالي نحرم أنفسنا منه)؟

ولكن في اللحظة التي أدركت فيها أنني أكتفي بفتات الحياة، أدركت أيضاً أن هناك شيئاً آخر نحن البشر قد نحرم أنفسنا إياه، وذلك النوع من الجوع الذي لم يكن معروفاً قبل ذلك كان يؤثر في عشرات الملايين من الناس. ما لم يلحظه أحد من قبل هو أن البشر قد يحرمون أنفسهم النجاح.

فكر في هذا للحظة. تعلمت النساء منذ فجر التاريخ البشري أن قيمتهم مستمدة من أجسادهم البشرية. رغم أنه من الخطأ سياسياً قول هذا، إلا أن الحقيقة الباقية هي أن النساء كانت تتم معاملتهن في أغلب فترات تاريخ الحضارة على أنهن ممتلكات تباع وتشترى لأغراض الزواج والإنجاب.

ولا شك في أن قيمة المرأة لا تستمد من جسدها! ورغم ذلك، منذ بداية الزمان يقال للإناث أو يتم تعليمهن -ضمنياً أو مباشرةً- أن قيمتهن تنبع من أجسادهن.

ومن ثم دعونا نفترض أن هناك إنسانة قيل لها منذ الأزل إن قيمتها تكمن في جسدها (ورغم عدم صحة هذا إلا أن هذا هو ما تعلمته). ولنزيد على هذا أن هذه الإنسانة تقديرها لذاتها ضعيف جداً وكذلك إحساسها بقيمتها. لديك إذاً إنسانة قيل لها إن قيمتها تكمن في جسدها ... وعلاوة على ذلك تقديرها لذاتها ضعيف جداً ...

أليس من المنطقي أن تلك الإنسانة ستعاقب ذلك الجزء من نفسها التي قيل لها أنه يمنحها قيمتها؛ الجزء المعروف بجسدها؟ وإذا كنت تنوي أن تعاقب جسدك لاشعورياً، أليس من المنطقي أن تحرم نفسك الطعام؟

لقد أوضحت لك للتو في خمسة جمل الأسباب التي تؤدي بالإنسان إلى الإصابة باضطرابات الطعام.

وأعي الآن أنه ما من امرأة تقرأ هذا الكتاب قد قيل لها حرفياً "قيمتك تكمن في جسدك". ولكن إذا تصادف أنك تعيشين على كوكب الأرض وأنك امرأة، فمن

المستحيل ألا تكوني قد تأثرت بهذا الاعتقاد؛ لأنه ببساطة كان يحيط بك منذ قرون. وهذا يجلبنا للحديث عن ...

الجنس الآخر

أنا هنا أقصد: الرجال.

ماذا تعلّم الرجال عن مصدر قيمتهم؟ تعلم الرجال أو قيل لهم منذ فجر التاريخ إن قيمتهم تنبع من ممتلكاتهم، ألقابهم، مناصبهم، قيمة أملاكهم، أرصدتهم، حجم حساباتهم في البنوك؛ وهو ما أطلق عليه أجسادهم المادية (على النقيض من الأجساد البشرية).

رغم أنه من الخطأ سياسياً أيضاً أن أقول هذا، إلا أن الحقيقة الثابتة هي أن الرجال يقدّرون تقريباً بما يمتلكون أو ما يقدرون على كسبه فقط؛ تحقيق رغد العيش للأسرة. ولكن هذا لا يشكل بالطبع قيمة الرجل؛ غير أن هذا هو المصدر الذي قيل للرجال أو تعلموا أنه يمثل قيمتهم.

وعلى ذلك، ماذا لو كان هناك رجل قيل له منذ الأزل إن قيمته تنبع من ... ليس جسده البشري وإنما جسده المادي (رغم أن هذا معتقد خاطئ إلا أنه ما تعلمه)؟ لنفترض علاوة على ذلك أن هذا الإنسان يكون لنفسه صورة سلبية جداً. أصبح لديك الآن إنسان قيل له أن قيمته تنبع من جسده المادي ... وزدت على هذا أن تقديره لذاته ضعيف ...

أليس من المنطقي أنه سيعاقب ذلك الجزء من نفسه الذي قيل له أنه منبع قيمته؛ وهو ما يعرف بجسده المادي؟ وإذا كنت تنوي لاشعورياً أن تعاقب جسدك المادي أليس من المنطقي أنك ستحرم نفسك النجاح؟

حالة بلا عنوان

لقد أوضحت لك للتو الأسباب التي تجعلك تصاب بشيء لم تسمع به من قبل لأنه لم يكن يحمل اسماً من قبل، لأن وجوده لم يكن ملحوظاً من قبل. وهو يعرف **باضطراب النجاح**.

ما هو اضطراب النجاح؟ إنه ما يحدث عندما يكون رأي الإنسان في نفسه شديد السلبية -وهذا ما أطلق عليه **الهراء العقلي**- وعندما يتطور لديه لاشعورياً نمطاً سلوكياً يتسم بالإعراض عن النجاح أو إبعاده.

أعلم أن هذا يبدو جنونياً؛ إلا في نظر عشرات الملايين منا الذين ظلوا يفعلونه طوال حياتهم دون أن يعرفوه. الساعة ٨:٢٠ مساءً في يوم ٢٠ من شهر أكتوبر عام ١٩٩٧، كنت أول من يكتشف وجود الحالة التي أطلقت عليها فقدان الشهية للنجاح.

ولهذا السبب أدركت أيضاً أن التجويع قد يكون متعلقاً بشيء غير الطعام؛ وأن عشرات الملايين منا في أنحاء العالم كانوا يحرمون أنفسهم النجاح؛ ولكن دون علم بما يفعلونه، فناهيك عن العلم بكيفية حل المشكلة.

عندها أدركت أنني يجب أن أخرج هذه المعلومات إلى النور ليراها ملايين الناس الذين يشبهونني؛ هؤلاء الذين كانوا يبعدون النجاح دون أن يشعروا رغم قدرتهم الكاملة على تحقيقه. وكانت تلك اللحظة ميلاد الشفرة السرية للنجاح.

ضغوط إضافية على النساء

ألاحظت شيئاً في الأمثلة التي سقتها في الجزء السابق؟ لقد أوضحت السبب الذي يجعل النساء غالباً هم الذين يحرمون أنفسهم الطعام وكذلك السبب الذي يجعل الرجال على الأرجح هم الذين يحرمون أنفسهم النجاح. ولكن ماذا لو كنت امرأة تحرم نفسها النجاح؟ كيف يمكن أن يحدث هذا؟

الإجابة بسيطة: على مدى الخمسين عاماً المنصرمة، دخلت النساء مجال العمل بأعداد غير مسبوقة. في الواقع، عدد القوة العاملة من النساء الآن يفوق عدد الرجال وتشير الأبحاث إلى أن النساء يشرعون في أعمال تجارية جديدة بمعدل أعلى من الرجال.

تخيل ما مردود هذا على المرأة المعاصرة؟ بالإضافة إلى ما يسمعه النساء عن أن قيمتهن مستمدة من أجسادهن، أصبحن يسمعن الآن أنها مستمدة أيضاً من أجسادهن المادية!

وهذا يعني أن النساء الآن يواجهن ضغطاً مزدوجاً وهو "المظهر الرائع" (الضغط الخاص بالجسد؛ المقياس الأنثوي التقليدي) وفي نفس الوقت "العمل الوظيفي الرائع" "وتحقيق رفاهية الأسرة" (الضغط الخاص بالجسد المادي؛ المقياس الذكوري التقليدي).

ضع في اعتبارك أن أياً من هذه الضغوط لا يذكر أبداً بين رفاق التجمعات المحترمة. إنها تختبئ دائماً متربصة ولا يصرح بها علانيةً أبداً ... ولكنها موجودة دائماً، تؤثر في ملايين النساء والرجال في شتى أنحاء العالم؛ رغم أنه لا يعي وجودها سوى قلة قليلة من الناس.

خلاصة القول أن المرأة المعاصرة في يومنا هذا قد تجوع نفسها بالحرمان من الطعام و النجاح! جاء إليّ العديد من تلامذتي من النساء يلتمسون العون لأنهن يحجمن عن تحقيق النجاح، ثم أخبروني بأنهن كن يعانين إما فقدان الشهية العصبي أو النهم العصبي في فترة ما من حياتهن. حتى ولو لم تعان اضطرابات الطعام من قبل، إذا كنت امرأة فأنت غالباً تواجهين ضغوط الحياة العصرية غير المعلنة.

الحقيقتان

لطالما كان أليكس ماندوسيان، مؤسس دار هريتيدج هاوس للنشر وأحد أوائل المعلمين الذين تعاملت معهم، يقول أن هناك حقيقتين في الحياة:

١. بداخل كل إنسان قدرة.

٢. لم يصل أحد إليها حتى الآن.

ولكن ما سبب هذا؟ بعد أن عملت مع عدد لا يحصى من الناس في الندوات وبرامج الإرشاد التي أعقدها، بت أدرك أنه بينما نخشى نحن البشر ألا نكون على حقيقتنا فإن خوفنا الأكبر هو من أن نكون على حقيقتنا.

عبر صديقي نيل دونالد ولش مؤلف سلسلة كتب Conversations with God

عن هذه الفكرة بعذوبة عندما قال "منذ الأزل وجل ما نريده هو أن نحب ونشعر بحب الآخرين لنا. ومنذ الأزل كل ما منعنا حدوثه هو أن نحب ونشعر بحب الآخرين لنا."

ولذلك يهدف هذا الكتاب إلى أن يسمح لك بأن تكون على حقيقتك؛ يسمح لك بالنجاح. كيف ستحصل على هذا الإذن إذا لم يكن بحوزتك بالفعل؟

المسألة بسيطة. جل ما عليك فعله هو أن تتبع الشفرة السرية التي يتبعها لاشعورياً أغنياء وسعداء العالم، تلك التي لا يدركون حتى أنهم يتبعونها، والتي لا يستطيعون إخبارك عنها؛ ليس رغبةً منهم في إخفائها عنك، ولكن لأن النجاح أصبح بالنسبة لهم فعلاً لا إرادياً مثله مثل التنفس أو القيادة بالنسبة لبقيتنا.

وعندها ستكتشف كم هو رائع أن تعيش حياتك وقدمك بعيدة عن المكابح ...

تعرف على نسبة الثلاثة بالمائة

أريد أن أعرفك على مجموعة خاصة جداً من الناس. لقد سبق ورأيتهم بالفعل على شاشة التليفزيون أو في الأفلام؛ ولابد وأنك رأيتهم أيضاً على خشبة المسرح يفوزون بجائزة تلو الأخرى في الاجتماع السنوي لشركتك.

هؤلاء هم أنجح الناس في العالم. إنهم ينعمون بالكثير من الثروة والسعادة والفرح والسلام والصحة والعلاقات الودية؛ بمعنى آخر إنهم يمتلكون معظم ما نريده نحن البشر خلال رحلتنا المعروفة بالحياة.

رجاءً لاحظ: أنني أتحدث في هذا الكتاب عن الأثرياء السعداء؛ ما أسميه امتلاك الغنى والسعادة. هناك العديد من الناس أصحاب ثروات هائلة لا يشعرون بالسعادة، وكذلك مُعدمين ولكن سعداء (رغم أن هؤلاء قليلون). ولكنني لاحظت أنه في حين يعتقد أغلب الناس أنك إما أن تكون سعيداً أو غنياً، فنسبة ضئيلة من الناس يدركون أنك تستطيع أن تكون الاثنين معاً.

أطلق على هذه الفئة الخاصة من الناس **نسبة الثلاثة بالمائة**. لماذا؟ حسناً لقد سمعت بقانون ٨٠/٢٠ (والمعروف أيضاً بمبدأ باريتو)؛ ويشير إلى أن ٨٠٪ من نتائجك تنبع من ٢٠٪ من جهدك. ولكن يبدو أننا في مجتمعنا الحالي نواجه ما

أدعوه قانون ٣/٩٧ ؛ أي أن قرابة ٣٪ من الناس يمتلكون أغلب ثروات العالم بينما تكافح نسبة ٩٧٪ المتبقية من الناس من أجل البقاء.

رغم أن هذه النسب قد لا تكون دقيقة وثابتة ومحكمة إلا أنك ستتحقق منها بنفسك إذا نظرت حولك. ألق نظرة على شركتك وستجد أن نفس موظفي المبيعات، سواء كان عددهم واحد أو اثنين أو خمسة، ينالون أعلى المكافآت دائماً؛ بينما لا ينالها الباقون أبداً. انظر إلى علاقاتك الشخصية تلاحظ أن قلة قليلة من الأزواج يظلون أزواجاً سعداء؛ في حين يظل الآخرون أزواجاً فقط. تطلع في الناس من حولك في المتجر ولاحظ كم منهم في كامل لياقته وصحته ... ومن منهم ليس كذلك. تطلع في العالم من حولك تلاحظ أن ميسوري الحال يمثلون نسبة قليلة فقط من سكانه في حين باقي السكان من الفقراء (أو على الأقل ممن لا يملكون الكثير).

حسناً، قد تقول أن الحياة ليست عادلة. يجب أن يوزع المال والثروة والصحة والسعادة بين الناس بالتساوي. أنت محق، يجب ذلك؛ وهذه الأشياء بالفعل موزعة بالعدل. ولكن المسألة هي أن القليل من الناس يختارون امتلاكها واستغلالها الاستغلال الصحيح.

هذه القلة المحظوظة تمثل ٣٪. ولكن هذا هو سرهم "الأكبر":

أنت أيضاً يمكنك الانضمام لنسبة الثلاثة بالمائة ...
ولكن فقط إذا تعلمت شفرتهم السرية واتبعتها.

هناك أمر آخر

أسمعك تقول الآن "آه، كنت أعلم أن في الأمر خدعة!"

نعم، هناك خدعة بالفعل.

إذا كنت تعتقد أن أغلب الثروة والصحة والسعادة والفرح والحب والحظ -باختصار جميع الأشياء التي نريد نحن البشر الحصول عليها- يستحوذ عليها ٣٪ من سكان العالم، فعليك أن تستوعب أن هذه الأشياء ليست بحوزة أحد. لا أحد يستطيع أن يمنع عنك الحب أو المال أو الحظ تماماً كما لا يستطيع أحد أن يحول دون استغلالك كامل طاقاتك.

ولكن أروع شيء وهو على غير المتوقع بالنسبة لهؤلاء الذين ينتمون لنسبة الثلاثة بالمائة: أنهم لا يستطيعون حقاً أن يخبروك كيف حققوا هذا!

ألم يسبق لك أن سمعت خطبة أو قرأت كتاباً أو حضرت ندوة يلقيها أحد هؤلاء الثلاثة بالمائة؟ بالطبع حدث هذا ولكنك فقط لا تدركه. أتذكر آخر ندوة قصدتها عن تنمية الذات؟ أو آخر كتاب عن كيفية زيادة مبيعاتك أو تنمية أعمالك؟ أتذكر تلك الخطبة التي ألقاها المستثمر فاحش الثراء؟

صاحب هذه الندوة أو الكتاب أو الخطبة كان بالتأكيد مؤهلاً لاشعورياً للسماح لنفسه بالنجاح. لقد كان بمعنى آخر ضمن نسبة الثلاثة بالمائة.

ماذا أعني بقولي مؤهل لاشعورياً للسماح لنفسه بالنجاح؟ عندما تحاول أن تفعل شيئاً جديداً -كأن تمشي أو تربط حذائك أو تقود سيارة أو تجني مليون دولار أو ١٠٠ مليون دولار- فإن مستويات الأهلية الأربعة التي تمر بها هي:

١. عدم أهلية لاشعورية: تجهل أنك لا تعلم
٢. عدم أهلية شعورية: تعلم أنك لا تعلم
٣. أهلية شعورية: تعلم أنك تعلم
٤. أهلية لاشعورية: تقوم بالأمر لا شعورياً

فكر في قيادة السيارة. أتذكر أول مرة ركبت فيها سيارة وأنت فتى صغير؟ أنا بالطبع لا أذكر. لا أذكر أنني فكرت: "يا إلهي! عندما أكبر وأزداد طولاً حتى تصل أقدامي الصغيرة إلى الدواسات، ترى كيف سيكون شعوري وأنا أقود هذا الشيء ... لقد نسيت، ماذا يطلقون عليه؟"

المغزى هو أن شخصاً آخر كان يقود بك السيارة (إلا إذا كان والديك قد سمحا لك بالقيادة منذ الطفولة المبكرة، وفي مثل تلك الحالة أود حقاً أن أتحدث معك) ولم تخطر على بالك قط فكرة قيادة سيارة. ولماذا قد تخطر لك؟ لقد كنت طفلاً كل مهمته الصياح!

وبعد أن بلغت عمر الثانية عشر عاماً مثلاً بدأت تفكر: "عجباً لهؤلاء البالغين الحمقى الذين يمتلكون تلك الأشياء العجيبة المسماة سيارات والتي تساعدك على الذهاب أينما شئت ووقتما شئت ... وكل ما أملكه دراجة ولا يسمحون لي بقيادتها

على الطريق السريع فلا استطيع الابتعاد ... أعتقد أنني بحاجة إلى سيارة!"

ثم تراءت لك فكرة تالية: "كيف سأفعل ذلك؟"

ثم اضطررت للانتظار ثلاثة أو أربعة أعوام أخرى حتى سمحوا لك بتعلم القيادة ... ثم ظننت "هذا أفضل! أستطيع الآن الذهاب حيثما شئت وقتما شئت ولا أحد يستطيع أن يملي عليّ أفعالي!" حسناً لم تكن محقاً بشأن تلك الفكرة بعينها، ولكنك رغم ذلك؛ مازلت تمضي قدماً.

وما حالك اليوم؟ تجلس في سيارة أو شاحنة كبيرة أو صغيرة أو مركبة تدار بمصادر مختلفة للطاقة وأنت تتحدث في الهاتف أو تحتسي القهوة أو وأنت تضعين الزينة أو وأنت تنظر إلى السائقين من حولك أو تبحث عن محطة إذاعية جيدة أو تفكر في اجتماعك التالي أو تأمر أحد طفليك ليكف عن مضايقة الآخر أو تطلب من عامل الجراج مساعدتك لتوقف السيارة جانباً ... وبالإضافة لكل هذا، بالطبع، تقود السيارة. بعد أن أمضيت كل تلك السنوات في الانتظار والانتظار أصبحت القيادة أمراً تفعله دون وعي.

عندما تقود سيارتك الآن، ألا تخطر لك أبداً كل تلك السنوات من الانتظار الطويل. بالطبع لا! حتى أثرت تلك المسألة، متى كانت آخر مرة فكرت في كل تلك السنوات الطويلة التي انتظرتها لتقود سيارة؟ كم مرة، تقريباً أبداً؟

هذا بالضبط ما أعنيه.

التعلم ممن ينجحون لاشعورياً

لنعد إلى الحديث عن الثلاثة بالمائة؛ هؤلاء الذين يملكون ما يريده جميع من في العالم. والعديد من هؤلاء أيضاً يدركون أنهم يستطيعون مساعدة الآخرين (وجني الكثير من المال) بتعليمهم ما يعرف "بأسرار النجاح"، أو كيف وصلوا لكل هذا.

أثق من أن أغلبهم يفعلون ذلك بدافع حقيقي لمساعدة الناس. وأثق من حسن نيتهم. ولكن المشكلة الوحيدة هي ...

عندما تصبح مؤهلاً لاشعورياً لأداء أمر ما
فإنك غالباً لا تعرف كيف
تقوم به حقاً.

فعلى سبيل المثال، عندما كنت أعمل راقص باليه محترف، كنت ماهراً، ولكني لم أكن قط الراقص الأول. كنت أتعب وأكدح وأحاول بجهد أكبر من أي شخص آخر، ولكني لم أكن ببراعة الراقص الأول. أحياناً عندما كنت أواجه مشكلة في إحدى خطوات الرقص، كنت ألاحظ الشخص الذي يفعلها بسلاسة وأسأله أن يعلمني كيف أفعل ذلك. وكان عادةً يقول أموراً مثل: "افعلها فحسب ... أدر رأسك ... ودر بسرعة فقط ..." أو يقول شيئاً غير مُجدي على الإطلاق!

أدركت ذات يوم أنني لم أكن أحرز أي تقدم وطلبت العون من أحد أقدم أعضاء الفرقة. لم يكن يفوقني بنيةً أو قوة ولكنه كان المعلم الأفضل، لأنه علمني بصبر كيف أقوم بالخطوات بتقسيمها إلى حركات حتى أتقنتها. لم يكن نجاحه حقاً فطرياً، ونجاحي هو الآخر لم يكن كذلك؛ ولكن في حين لم يجدني أصحاب النجاح الفطري نفعاً، كان هذا الرجل عوناً لي أكثر من أيهم، لأنه أوضح لي خطوة بخطوة ما يجب عليّ فعله.

وينطبق هذا نفسه على الظاهرة المعروفة بالنجاح. فأصحاب أغلب الكتب والخطب وورش العمل التي تتناول موضوع "كيف تحقق النجاح" ينتمون إلى نسبة الثلاثة بالمائة؛ وهم ذوو النجاح الفطري. ولا أقصد بهذا أن هؤلاء لا يكدون في عملهم أو أنهم لم يقدموا تضحيات ليصلوا إلى ما وصلوا إليه؛ فأصحاب النجاح الفطري يحتاجون إلى الكد في العمل كبقيتنا. ولكن ما أعنيه هو أن:

أسباب النجاح الحقيقية غالباً ما تكون كامنة
وغير متوقعة حتى -بل وخصوصاً- بالنسبة لهؤلاء
الذين ينجحون دون وعي.

هناك أمر يفعله أصحاب النجاح الفطري (نسبة الثلاثة بالمائة) دون وعي. ومهما أخبروك عن أسرار نجاحهم فلا يستطيعون إخبارك بما لا يعون. هذا بمثابة أن تطلب من سمكة أن تحدثك عن المياه!

لذلك كان لابد من وجود إنسان ذي تعليم عال وإنجاز ضعيف مثلي -وحدوث تغيراً غير متوقعاً في الأقدار- ليدرك أن نسبة الثلاثة في المائة من هؤلاء يعيشون بموجب شفرة لا يعون وجودها. وليتنا نتبع هذه الشفرة ...

الجوهر والتصرفات

الشفرة السرية للنجاح هي أسلوب حياة يجمع بين الجوهر والتصرفات. إنه أحد أسرار العيش، ويختلف عن الأرقام السرية لخزنة ما.

يأتي الجوهر في المقام الأول، وهي أن تكتشف ذاتك الحقيقية، ثم تأتي طريقة التصرف وهي التصرف بما يتناسب مع تلك الذات. سيسمح لك هذا الجوهر وطريقة التصرف مجتمعان بأن تحقق أكبر نجاح ممكن. كيف نفعل هذا؟ بإتباع الخطوات السبعة للشفرة السرية للنجاح.

قد تتساءل لماذا تعد الشفرة السرية للنجاح سراً في المقام الأول. لماذا لا يعلمها جميع الناس؟ أعتقد أنها بقيت سراً طوال هذه المدة بسببين:

١. لأن نسبة الثلاثة بالمائة أنفسهم لا يعلمون بوجودها، حيث إنهم لا يدركون بعقلهم الواعي أنهم يتبعونها من الأساس.

٢. لأن الشفرة لا يمكن أن توجد في عالم الوعي الذي تسوده متطلبات وضغوط الحياة اليومية، ولكنها تكمن في الأعماق وتتطلب رؤية جديدة للظاهرة المعروفة بالنجاح.

يكشف كتاب الشفرة السرية للنجاح عما تفعله لاشعورياً نسبة الثلاثة بالمائة، تلك الأمور التي لم يستطيعوا قط أن يصرحوا بها، لأنهم مؤهلين لا شعورياً للسماح لأنفسهم بالنجاح.

لماذا يجب عليّ أن أتبع الشفرة على أية حال؟

قد تكون الآن تتساءل عن هذا. يستحيل على عقلك في الواقع ألا يطرح مثل هذا السؤال! (أتذكر ميزان النجاح؟) فلنكشف عن أوراقنا الآن.

من خلال عملي مع عشرات الآلاف في ورش العمل وبرامج الإرشاد الخاصة التي أنظمها، أقدم لكم الفوائد السبع الرئيسية (الأسباب الدافعة) التي لاحظت أن طلابي يشعرون بها بمجرد أن يعيشوا الشفرة:

١. ستتخلص من الهراء الموجود في عقلك والذي يحول دون نجاحك.

٢. ستسمح لنفسك بجني المزيد من المال.

٣. ستتحسن جهودك التي تبذلها في اجتذاب المزيد من العملاء أو زيادة المبيعات.

٤. ستنعم بعلاقات أفضل مع نفسك والآخرين.

٥. ستزداد ثقتك بنفسك تلقائياً.

٦. ستخالجك مشاعر فياضة من السعادة والترابط والبهجة والحماس والحب.

٧. ستبدأ تدرك وتعيش دورك في الحياة.

لا مزيد من الهراء العقلي

عندما تتبع الشفرة فأكبر فائدة ستعود عليك (وأكبر ما يعد به هذا الكتاب) هي أنك ستتخلص من الأسباب الكامنة وراء إحباط النفس، والخوف من النجاح، ومتلازمة القدم الموضوعة على المكابح. أريدك أن تستوعب أمراً بالغ الحيوية هنا. السلوكيات المدمرة للذات والتي تحول دون نجاحك هي على وجه الدقة: سلوكيات.

السلوك هو تصرف تفعله بدافع شيء آخر. فإنك لا تفعل شيئاً بلا سبب. السبب الحقيقي وراء السلوك الإنساني كله هو الأسباب الدافعة والأسباب المانعة. وهذا يأخذنا إلى الحقائق الجوهرية في منهجي، والتي تعد في حد ذاتها تغييراً جذرياً في مجال تنمية الذات:

لا يسعك تغيير سلوكك
على المستوى السلوكي.

دعني أضرب لك مثالاً. إذا كنت ناضجاً بالدرجة الكافية لتقرأ هذا الكتاب، فإنك على الأرجح تأخذ حماماً كل يوم قبل أن تقصد العمل أو المدرسة أو تبدأ يومك. لماذا؟ لأنك إذا لم تفعل ذلك سيراودك شعور بغيض!

ومن ثم بوسعك ألا تستحم، إذا أردت ذلك، قبل الذهاب إلى العمل. فلماذا لا تفعل ذلك؟ ربما لم يخطر لك مثل هذا السؤال من قبل. لماذا لا تفعل ذلك؟

بالضبط. السبب الذي يجعلك تستحم كل يوم قبل أن تبدأ يومك هو أنها عادة لاشعورية. إن فكرة الامتناع عن هذه العادة لم تخطر لك في الواقع قبل هذه اللحظة لأنك تفعلها منذ زمن طويل.

هل تستطيع إذاً أن تذهب للعمل بدون استحمام؟ بالطبع تستطيع. فلماذا إذاً لا تفعل هذا؟ لأن عواقب ذلك لن تروق لك سواءً كانت نابعة من نفسك أو من نظرات الاستياء التي سيرمقك بها زملاؤك.

لديك إذاً جميع الأسباب التي تدفعك إلى الاستحمام والأسباب التي تمنعك من ألا تستحم. هاتان القوتان معاً يولدان الدوافع القوية جداً واللاواعية وراء الاستحمام قبل العمل.

ولكننا قررنا للتو أنك تستطيع الذهاب إلى العمل بلا استحمام إذا أردت ذلك. (لا أوصي بهذا بالمناسبة كما أن زملائك لن يحبذوه كذلك). إنك بمعنى آخر تعرف كيف تمتنع عن الاستحمام قبل العمل.

غير أن غلبة الأسباب الدافعة على الأسباب المانعة تجعلك تؤيد تماماً الاستحمام قبل الذهاب للعمل. ولهذا قد تعرف كيف تفعل شيئاً ولكنك لا تسمح لنفسك بفعله أبداً.

ولذلك ستنتصر الأسباب الدافعة دائما أبداً على معرفة الكيفية.

تخطي السلوك

رأينا للتو أن إحجامك عن النجاح مسألة أسباب دافعة ومانعة، وأنك لا تستطيع أبداً أن تحل مشكلة الأسباب بتقديم الكيفية حلاً. كما أدركنا أن برامج النجاح التقليدية تركز على كيفية النجاح، وأن استخدام هذه البرامج لرفع أقدامك عن المكابح بمثابة دق مسمار في جدار باستخدام منشار آلي.

قبل صدور كتاب الشفرة السرية للنجاح كانت كل المحاولات لحل مسألة "رفع الأقدام عن المكابح" تعمل على المستوى السلوكي. أخبرنا الأشخاص الذين يمثلون نسبة الثلاثة بالمائة أن نفكر بإيجابية، نحدد أهدافنا، وننفذ (وهذه هي كيفية النجاح). وبينما هذه النصائح خاطئة بنفس درجة خطأ استخدام المنشار إلا أن المشكلة تكمن في أنها سلوكيات. وكما رأينا للتو في مثال الاستحمام قبل الذهاب للعمل لا يمكنك حل مشكلة سلوكية على مستوى السلوكيات. يجب أن تتعمق في سلوكك لتصل إلى الدوافع التي تسببه أو تمنعه.

وهذا هو ما يقوم عليه كتاب الشفرة السرية للنجاح. هذا هو السؤال الذي أجابت عنه نسبة الثلاثة بالمائة لا شعورياً، وهذا هو السبب المحدد الذي يجعلهم يسمحوا لأنفسهم بالنجاح ولا يضعوا أقدامهم على المكابح.

وهذا هو السر الذي يستطيع بقيتنا الآن أن يتشاركوا فيه؛ ما دمنا نتبع الشفرة.

أروع ما في الشفرة هو أنك لا تستطيع أن تمتنع عن النجاح إذا نفذت ببساطة الخطوات السبعة لتلك الشفرة. وعلى ذلك، إذا لم تنفذ الخطوات السبعة للشفرة السرية، فلا أستطيع أن أعدك بشيء. سأعدك في الواقع بشيء واحد: ستظل أقدامك على المكابح.

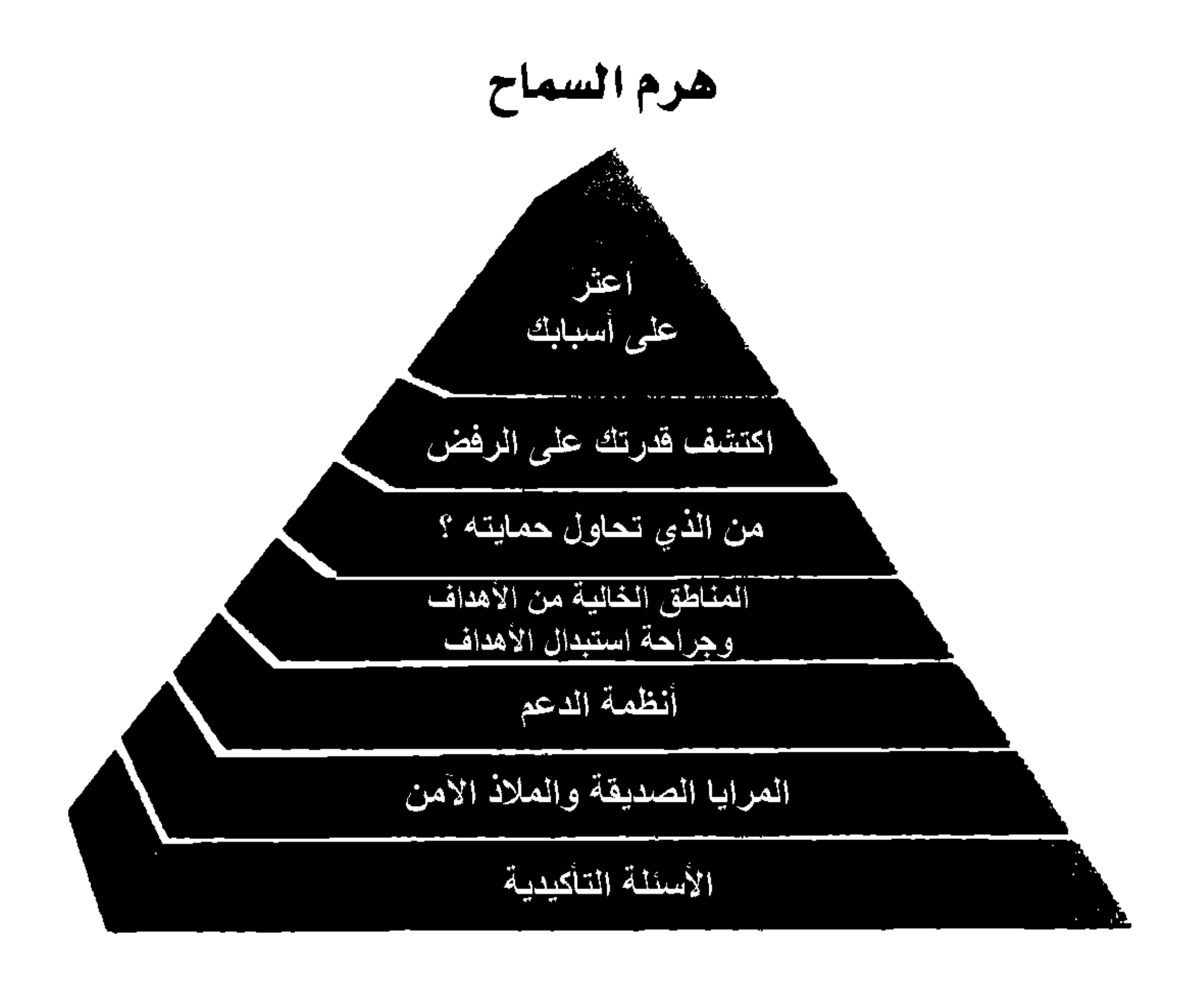
النظام الذي أدرسه ليس بسحر. لا يسعك أن تكتفي بقراءة هذا الكتاب ثم تضعه جانباً وتقول "حسناً، لقد انصلح أمري!" وإلا كنت كمن يقرأ كتاب عن تنظيف مكتبه ويتوقع منه أن ينظف من تلقاء نفسه (رغم أن ذلك سيكون لطيفاً، أليس كذلك؟)

لابد أن تتخذ خطوات فعلية. المغزى من هذا هو أنك إذا قمت ببساطة بالخطوات السبعة للشفرة السرية، فمن المستحيل أن تمتنع عن إدراك النجاح. اتبع الشفرة

تتخلص من أفكار تحطيم الذات إلى الأبد. لا أقول هذا لأشعرك بالراحة؛ ولكن ما أقوله هو نتاج لخبرتي مع عشرات الآلاف من الطلبة الشاكرين الذين حضروا ندواتي وبرامج إرشادي.

الآن وقد بت تعرف ما ستناله إذا اتبعت الشفرة، وتعرف أنه يجب عليك اتخاذ خطوات فعلية لتجني هذه الثمار، فقد حان الوقت للكشف عن الخطوات السبعة التي يقدمها كتاب الشفرة السرية للنجاح.

هرم السماح



يسهل فهم الخطوات السبعة ولكن تنفيذها يتطلب جهداً كبيراً. بدءاً من الخطوة الأولى ستتقدم نحو قمة هرم السماح بالنجاح، لتعيد برمجة عقلك اللاواعي حتى لا تقيدك أبداً الأسباب المانعة التي تحول دون حصولك على المزيد من الثروة والسعادة.

الخطوة ١ هي **الأسئلة التأكيدية**. ولا أقصد التأكيدات الخبرية وإنما الأسئلة التي تمنح القوة والتي تغير على الفور أنماط التفكير المعتملة في اللاوعي

من السلبية إلى الإيجابية. باستخدام الأسئلة التأكيدية بدلاً من التأكيدات الخبرية ستتجسد الأمور التي تريدها بضعف السرعة ونصف المجهود.

في الخطوة ٢، **المرايا الصديقة والملاذ الآمن**، ستتعلم كيف تحصل على دعم غير مشروط في حياتك وعملك وعلاقاتك. هذه هي الخطوة اللاشعورية الأساسية التي يتخذها من يمثلون نسبة الثلاثة بالمائة؛ وبدونها لن تصل أبداً لطاقاتك كاملةً.

الخطوة ٣ هي **أنظمة الدعم**. شأنها شأن منزلك أو جسدك، تحتوي حياتك وأعمالك التجارية على أنظمة ضرورية لابد أن تعمل بصورة صحيحة لتحقيق أقصى نجاح بأقل مجهود. تستخدم نسبة الثلاثة بالمائة الناجحة أنظمة الدعم الخمسة هذه دون أن يشعروا؛ اتبع هذه الخطوة وستلحق بهم.

تتناول الخطوة ٤ مسألة شائكة وهي متى يكون الوقت مناسباً لتحدد أهدافاً في حياتك. في **المناطق الخالية من الأهداف** ستتعرف على ضرورة التوقف من أجل إعادة تزويد نفسك بالطاقة والحيوية كل يوم. في **جراحة استبدال الأهداف**، ستكتشف ما إذا كانت الأهداف التي وضعتها تخصك بالفعل أم أنها لشخص آخر وقمت أنت باعتناقها.

الخطوة ٥ هي سؤال ربما لم تطرحه قط: "**من الشخص الذي أحاول أن أحميه أو أعاقبه أو أرضيه؟**"، ما إن اتخذ العديد من الناس هذه الخطوة حتى أدركوا أنهم يحجمون لاشعورياً عن النجاح ليحموا أو يعاقبوا شخصاً آخر. وما إن تحرروا من هذه القيود المستترة حتى نعموا بزيادة مذهلة في كل من الدخل وراحة البال بسرعة كبيرة.

الخطوة ٦ هي أن تكتشف **قدرتك على الرفض**. لقد فقد الكثيرون القدرة على قول كلمة لا؛ أي قدرتهم على رفض مطالب الآخرين. عندما تفقد هذه القدرة على الرفض تصبح خاضعاً لخطط أعمال الآخرين، مما يعني أنك بذلك تنحي أحلامك وطموحاتك جانباً. سأطلعك على بعض الطرق البسيطة والفعالة لتكتشف قدرتك على الرفض لكيلا تصبح أحلامك أقل أهمية من أحلام الآخرين.

وأخيراً، الخطوة ٧، **اعثر على أسبابك**، وهي تتعلق بمهمتك، بالهدف من وجودك في الحياة؛ بمطلق أسبابك الدافعة. يجهل معظم الناس الهدف من وجودهم في هذه الحياة، ويقود هذا الجهل إلى اختبار مشاعر تتنوع بين الإحباط والغضب

والضجر والاكتئاب واليأس في أعمق مجاهله. عندما تجد أسبابك وتتم خطواتك السبعة، ستنضم لنسبة الثلاثة بالمائة؛ لأنك ستصبح ضمن النسبة الضئيلة من البشر الذين لا يدركون الهدف من وجودهم فحسب وإنما أيضاً يمتلكون الأدوات اللازمة ليجعلوا العالم مكاناً أفضل لأنفسهم وللآخرين جميعاً.

هل أنت على استعداد لترفع أقدامك عن المكابح وتنطلق؟

الباب الثاني

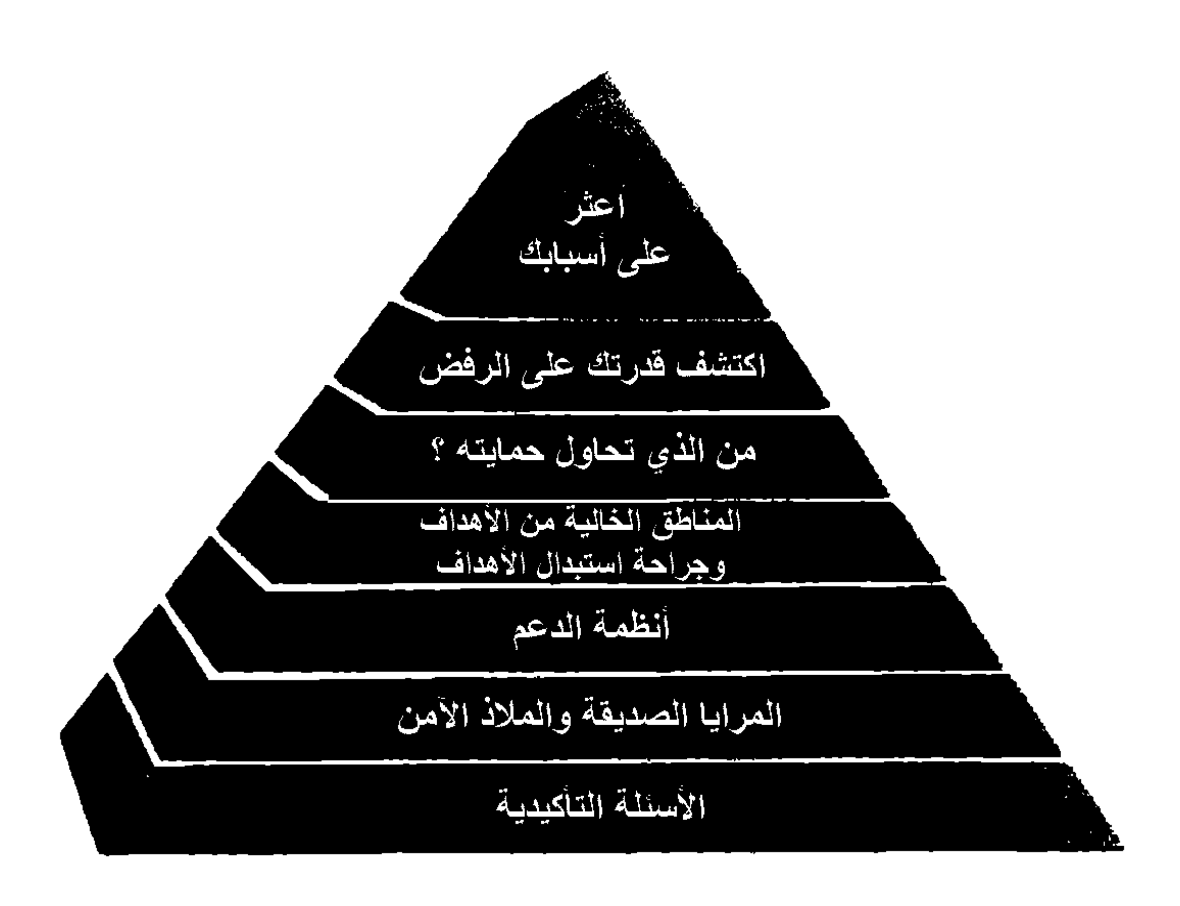
الشفرة

الفصل ٤

الخطوة ١: الأسئلة التأكيدية

كل كلمة أتفوه بها يجب إدراكها ليس على أنها تأكيد وإنما سؤال.

- نيلز بور، عالم الفيزياء الحاصل على جائزة نوبل



كان الوقت شهر إبريل عام ١٩٩٧، وكان صباح يوم نضر كغيره من الأيام في نيو إنجلاند. كنت أسكن في غرف الطلبة بالجامعة التي كنت أدرس فيها بقسم الدراسات الدينية. وكانت الغرفة واسعة لدرجة أنك إذا وقفت في منتصفها استطعت أن تلمس جدرانها على الجانبين.

لقد كان ذلك هو الصباح الذي تغيرت فيه حياتي أثناء الاستحمام.

كنت أنظر في الليلة السابقة في أرجاء غرفة نومي الصغيرة وأدركت أنني ألصقت الكثير من المقولات أو التأكيدات الخبرية في أرجائها لأمنح نفسي شعوراً أفضل. إذا كنت قرأت كتاباً من كتب مساعدة الذات أو حضرت ورشة عمل عن النجاح خلال الأربعين عاماً الماضية فقد سمعت غالباً عن عبارات التأكيد. لماذا؟ لأن جميع مدربي النجاح التقليدين تقريباً ينصحونك باستخدامها!

والتأكيد كما تعلم هو إقرار شيء تريده أن يصبح واقعاً في حياتك. ومن أمثلة التأكيدات التقليدية: "أنا سعيد؛ صحيح البدن، وثري"، "أحظى بالكفاءة المطلوبة"، "أنا ثري". وبما أنني بذلت الكثير من الوقت والمال في دراسة الكتابات التقليدية عن النجاح، وبما أن جميع معلمي النجاح التقليديين ينصحون باستخدامها، فقد أمضيت سنوات في كتابة العبارات التأكيدية والتفوه بها.

ولكن لسبب ما ظلت حياتي متعثرة.

الاستحمام الذي غير حياتي

ذاك الصباح وبينما كنت أستحم، دارت بعقلي تساؤلات. بدأت أسأل أسئلة بسيطة ولكنها عميقة عن طبيعة الحياة؛ حياتي. ومن هذه الأسئلة:

"إذا كنت أفعل ما ينصحونني به وأقول تلك التأكيدات منذ سنوات عديدة، فكيف لا تزال حياتي متعثرة؟" وأيضاً:

"إذا كنت أحدث نفسي بهذه العبارات الإيجابية منذ سنوات، فكيف لا أشعر بالرضا عن نفسي؟" وكذلك:

"لابد من وجود طريقة أفضل تجعلني أصدق أن بداخلي شيئاً جيداً. ولكن ما هي؟"

وعندها كان الاكتشاف الذي توصلت إليه.

أدركت أن العقل البشري يتساءل دائماً ويبحث للأسئلة عن إجابة. في تلك اللحظة، أدركت أن الفكر في حد ذاته عبارة عن عملية تساؤل وبحث عن إجابات للأسئلة.

ففكرت في أنني إذا كنت محقاً، فقد ورد إلى ذهني تلقائياً سؤال بسيط؛ ذلك السؤال الذي غير كل شيء:

«إذا كان التفكير البشري هو عملية تساؤل وبحث عن إجابات للأسئلة...

فلماذا نتخبط ونتفوه بأمور لا نؤمن بصدقها؟»

لم أستطع التوصل لإجابة وافية عن هذا السؤال.

وعندها تغير كل شيء بالنسبة لي؛ وبالنسبة لعشرات الآلاف من تلامذتي (الذين يطلقون على أنفسهم المخلصين) في أنحاء العالم والذين تعلموا منذ ذلك الحين كيف يطبقون ما اكتشفته عندما كنت أستحم.

اسمحوا لي بأن أوضح وجهة نظري ...

لماذا لا تفلح التأكيدات الخبرية كما يُروج لها

نعلم جميعاً أن عبارات التأكيد هي إقرار أمر تتمنى أن يكون حقيقياً. ومن أمثلة هذه العبارات التقليدية أن تقول: "أنا ثري".

حسناً، فلنجرب ثانية أن نقولها

فلتقل لنفسك في الحال " أنا ثري".

جرب أن تقولها ثانية "أنا ثري".

أتسمع ما حدث للتو في عقلك؟

لقد انطلق صوتاً، صوتاً يقول:

"نعم، هذا صحيح!"

اسمح لي بسؤال. أجب عنه بصدق. هل تصدق حقاً التأكيدات التي تقولها؛ أم تشك في صحتها؟

إن الحقيقة الجلية والبسيطة هي أن أغلبنا يشك في العبارات التأكيدية التي يستخدمها. لماذا؟ لأننا نحاول أن نقنع أنفسنا بأمر وعقولنا لا تصدقه.

والآن يدرك معلمو النجاح التقليديون (وتذكر أن أغلبهم يسمحون لأنفسهم لاشعورياً بالنجاح) أنك قد لا تصدق التأكيدات التي تستخدمها. فأخبروك،

بحسن نية، أن جل ما عليك فعله هو تكرار قول هذه التأكيدات لآلاف بل وملايين المرات حتى تصدقها أخيراً.

لنفترض أنك كنت تتشبث بأفكار سلبية (مثل: "أنا فقير، ووحيد، وأعاني ضيق ذات اليد"). فقررت أنك تريد أن تتحسن ... واتجهت للتأكيدات الإيجابية (مثل: "أنا ثري، وسعيد، وأمتلك ما يكفي") ... وبعدها ... لم يحدث لك شيء على الإطلاق؟

وأنا أيضاً. وكذلك عدد لا يحصى من الناس. عذراً، إن كل ما حصلنا عليه كان مناشير، فماذا كنتم تتوقعون أن نستخدم غيرها؟

ولكن لماذا؟ لماذا لم تفلح التأكيدات مع أغلبنا؟ إذا كان الأمر هيناً كما يرى المعلمون التقليديون، فلماذا لم يحدث شيئاً لبقيتنا؟ هل كنا ببساطة عاجزين عن التفكير بإيجابية؟ هل كان يعوزنا الذكاء، الحافز، التعليم ... أم أننا لم نبذل جهداً كافياً فحسب؟

الإجابة هي: لا شيء مما سبق.

الإجابة هي: لقد حصلت على الأداة غير المناسبة للقيام بالمهمة.

قيل لك إن بإمكانك تغيير عقليتك بالعبارات الخبرية ... في حين أن عقلك يستجيب بطبيعته إلى الأسئلة.

قيل لك إنك تستطيع التغلب على المعتقدات السلبية باستخدام العبارات الخبرية ... في حين أنه من الأيسر أن تغيرها باستخدام الأسئلة.

قيل لك أن تخبر ... في حين كان يجب تعليمك كيف تسأل.

ماذا أعني حقاً؟

ما هي حقيقة كل مشكلة ستواجهها؟

إننا بطبيعتنا نخشى المشكلات، ونحاول أن نتجنبها، أو نتجاهلها، أو نهرب منها. ولكن المشكلة في الواقع هي ببساطة سؤال لم تعثر له على إجابة بعد.

أي مشكلة، سواء صغرت أم كبرت، هي في الحقيقة سؤال يبحث عن إجابة. أعرض هنا بعض المشكلات العامة الخطيرة والأسئلة المتعلقة بها:

الاحتباس الحراري العالمي: "كيف يمكن أن نكف عن تدمير كوكب الأرض ونعيش مع ذلك الحياة التي نتمناها؟"

الفقر: كيف يمكن أن نوزع الثروة بالتساوي في العالم حتى لا يضطر البعض إلى العيش بدون الضرورات الأساسية للحياة؟"

البطالة: "كيف نستطيع أن نلحق الجميع بالوظائف التي تدر الثروة لهم وتساعد أيضاً على الارتقاء بالمجتمع؟"

(لاحظ أنني لم أقل أن هذه الأسئلة بسيطة. ولهذا السبب لم نتوصل لكل إجابتها إلى الآن!)

ماذا عن المشكلات التي يواجهها الناس على المستوى الشخصي والمهني؟

الرغبة في تحقيق نجاح أكبر: "كيف أحقق نجاحاً أكبر في حياتي وعملي؟"

قلة التنظيم: "لماذا أعجز عن العثور عما أريده؟"

البحث عن الرفقة: "لماذا لا أقابل فارس أحلامي/فتاة أحلامي؟"

إذا أردت تغيير أي من هذه الأمور، فيمكنك استخدام طريقة التأكيد التقليدية بأن تقول مثلاً: "أنا إنسان ناجح، أنا منظم، أمتلك المهارة الكافية"، وغير ذلك.

قد تصدق هذا وقد لا تصدقه. فإذا نجحت باستخدام هذه التأكيدات، كان خيراً لك. أما إذا وجدت أنك لا تصدق عبارات التأكيد الخبرية هذه (كأغلب الناس)، وكنت غير راضٍ تماماً عن النتائج، فلماذا لا تجرب شيئاً في غاية البساطة، ولكنه أيضاً شديد الفاعلية، وهو ما أغفله أغلب مدربي النجاح التقليديين من البداية:

بدلاً من العبارات الخبرية التي لا تصدقها ...
لماذا لا تسأل سؤالاً يغير حياتك؟

كيف يمكن أن تشكل حياتك

كان الاكتشاف المذهل الذي توصلت إليه أثناء استحمامي في ذلك الصباح المصيري من عام ١٩٩٧ هو أنك تشكل حقيقة حياتك في هذه اللحظة بعينها بطريقتين: بالعبارات الخبرية التي تحدث بها نفسك والآخرين، وبالأسئلة التي تطرحها على نفسك وعلى الآخرين.

ركز مدربو النجاح التقليديون قدراً كبيراً من جهدهم على إقناعك بتغيير العبارات الخبرية التي تقولها. ولكن قبل ذلك اليوم الذي أخذت فيه حمامي، لم يكن هناك من استوعب تماماً، أو أوضح كيفية استغلال، القوة الرائعة لما يحدث عندما تغير أسئلتك.

إن بعقلك ما يمكن أن تطلق عليه **وظيفة البحث الآلي**، مما يعني أنك إذا طرحت على نفسك سؤالاً أخذ عقلك في البحث عن إجابته. (يشير علماء النفس إلى هذه الوظيفة التي يؤديها العقل البشري باسم عامل الافتراض المسبق الضمني).

درّس أعظم المعلمين على مدار التاريخ الحقيقة في المقولة التي تقول "من زرع حصد". وهو ما يعرف بقانون الزرع والحصاد (وقد أطلق عليه إميرسون القانون الأول) أو قانون الجذب، وهذا يعني أن ما تركز عليه (بذور الفكر التي تزرعها باستمرار) سينمو ويثمر.

نصحك معلمو النجاح التقليديون بأن تغير تفكيرك إذا أردت لحياتك أن تتغير. وهم محقون إلى حد ما. غير أن ما نصحوك به كان قاصراً تقريباً على تغيير العبارات الخبرية التي تقولها؛ في حين تجاهل تماماً الأسئلة التي تطرحها.

وحتى في العصور الماضية، تذكرنا الأقوال المأثورة، "أنت لا تملك لأنك لم تطلب" و"أطلب وستنال ما طلبته".

إذا غيرت فقط العبارات التي تخبر نفسك بها

بدون أن تغير الأسئلة التي تسألها لنفسك

فإنك تهدر أسرع وأيسر وسيلة تم اكتشافها

على الإطلاق لتغيير حياتك.

كيف عالجت فتاة عمرها ١٣ عاماً قلقها القهري

تلقيت اتصالاً من ماري، وهي موظفة مبيعات محترفة من ولاية ويسكونسن كانت قد حضرت إحدى ورش العمل للتدريب على الشفرة السرية للنجاح. وكانت أولى الكلمات التي نطقت بها: "عملك قد غير حياتي!" عندما سألتها عن قصدها، روت لي القصة التالية:

بعد أن حضرت حلقتك الدراسية وتعلمت كيف أستخدم الأسئلة التأكيدية، أدركت أن هذه الطريقة إذا نجحت معي فستنجح أيضاً مع ابنتي ستيفاني البالغة من العمر ١٣ عاماً. إنها طالبة متفوقة تحصل على تقدير امتياز في كل المواد التي تدرسها بالمدرسة، ولكنها أيضاً تعاني قلقاً قهرياً مزمناً.

لقد كانت ستيفاني تقلق لدرجة تسبب لها اضطرابات حادة في النوم. كانت ترقد مستيقظة نتيجة للقلق ليال عديدة، حتى تأتي إلى غرفة نومنا في النهاية وتوقظنا من نومنا العميق لنخفف عنها.

جربنا كل شيء. كنا نقرأ لها. كنا نصلي معها. حتى أننا كنا نفكر في إخضاعها لعلاج نفسي. ولكن القلق -وليالي الأرق- استمر. كانت تبكي وتسألني: "لماذا أقلق إلى هذا الحد؟" كان قلبي ينفطر وأنا عاجزة عن مساعدة ابنتي.

وأخيراً، عندما سمعتك تدرس الأسئلة التأكيدية في ورش عملك، أدركت أن هذه قد تكون الإجابة التي كنت أدعو للعثور عليها! عندما عدت من حلقتك الدراسية علمت ستيفاني كيف تستخدم الأسئلة التأكيدية، وتحدثنا طويلاً عن الأسئلة التي تستطيع أن تحدث التغيير الأكبر في حياتها.

كانت متحمسة مثلي تماماً! وكانت الأسئلة التي توصلنا إليها هي:

"لماذا لا أشعر بالقلق؟"

"لماذا أهنأ بالنوم طوال الليل؟"

"لماذا أودع ثقتي بين يدي الله؟"

"لماذا يحبني جميع أصدقائي؟"

لماذا أحب نفسي؟"

إنها الآن فتاة مختلفة!

منذ أول يوم بدأت تستخدم فيه الأسئلة التأكيدية -كان ذلك حقاً إعجازاً، لقد تغيرت للنقيض بسرعة شديدة!- توقفت ستيفاني عن القلق. كما أصبحت أكثر سعادةً، واسترخاءً، وسلاماً داخلياً. وأنت تعلم كم يصعب ذلك على المراهقين هذه الأيام، وخاصة الفتيات المراهقات!

كانت كتبك أول كتب مساعدة الذات التي أقرأها وأنفذ في الواقع التمرينات التي توصي بها. أشكرك على إحداث كل هذا الاختلاف في حياتنا!

ثم أخبرتني ماري أن الأسئلة التأكيدية لم تحسن عملها وتمكن ابنتها من التخلص من القلق فحسب، ولكن ماري أخذت أيضاً تشاركها مع كل من تقابل.

عندما قال لها زوجها سكوت أنه لم يكن متحمساً لعمله، بدأت ماري تسأل السؤال التأكيدي: "لماذا ستأتي الوظيفة المناسبة إلى سكوت؟" في غضون أسابيع، نال سكوت الوظيفة التي كان يحلم بها. وقد كانت: وظيفة بمدرسة ستيفاني الثانوية، تماماً حيث أراد أن يعمل. ما رأيك بهذا كبرهان على نجاح الأسئلة التأكيدية؟

الأسئلة التحفيزية مقابل الأسئلة التعجيزية

هل تعلم ما يفعله أغلب الناس بحياتهم؟ يطرح أغلب الناس دون أن يدركوا أسئلة سلبية تعجيزية؛ ويعجبون من أنهم لا يصلون للنتائج التي يحلمون بها.

لنبحث هذه الأسئلة التحفيزية مقابل الأسئلة التعجيزية. سنبدأ بالأسئلة التعجيزية لأنه في حين أنك تألف أكثر هذا النوع من الأسئلة، إلا أنها أيضاً الأسئلة التي تحتاج إلى التخلص منها في أقرب وقت ممكن.

ومن أمثلتها: "لماذا أشعر بكل هذا الخوف؟ لماذا لا يحبني أحد؟ لماذا لا أحصل على الفرص التي يحظى بها الآخرون؟" لا أحد يسأل هذه الأسئلة بوعي أو عن عمد، ولكنك قد تكون تسألها دون أن تشعر.

جرب هذا. قل هذه الأسئلة التعجيزية بوعي وصوت مرتفع. لاحظ شعورك وأنت

تقول: "لماذا لا أملك مالاً كافياً؟ كيف أشعر بكل هذه الوحدة؟ لماذا أنا فاشل إلى هذه الدرجة؟ لماذا لا أحسن القيام بأي شيء؟ لا يبدو هذا الشعور جيداً، أليس كذلك؟

النتيجة النهائية المترتبة على الأسئلة التعجيزية -سواءً كانت على مستوى الوعي أم اللاوعي- هي أنك تسلط الضوء على ما تركز عليه. وبمعنى آخر، عندما تلقي أسئلة سلبية تحصل على إجابات سلبية.

استخدم المساحة الخالية أسفل الصفحة في كتابة أكثر خمسة أسئلة تعجيزية تتردد في ذهنك. نعم، أريدك أن تفعل ذلك الآن.

قد تكون تلك الأسئلة مستمدة من شخص من ماضيك وقد تكون من اختراعك. من الهام أن تكتشف تحديداً أسئلتك التعجيزية المستترة، لتتمكن من عكسها على مستوى التفكير الواعي. (ملحوظة: قد تحتاج إلى كتابة التاريخ بجوار السؤال، لتقيم مدى تقدمك عندما تعود إلى هذا الكتاب في وقت لاحق).

رجاءً افعل ذلك على الفور. سأكون في انتظارك عندما تعود.

أكثر خمسة أسئلة تعجيزية تتردد في ذهني

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

عجباً، إنها سيئة إلى حد ما، أليس كذلك؟

هل أنت على استعداد للعثور على وسيلة أفضل؟

الأسئلة التحفيزية = الأسئلة المناسبة

الآن وقد تعرفت على أسئلتك التعجيزية الشخصية، قد تتساءل: "ما الأسئلة التحفيزية؛ وكيف أستطيع أن أبدأ في طرحها بدلاً من الأسئلة السلبية؟" أنا سعيد لأنك سألت!

الأسئلة التحفيزية تجعل عقلك يركز على ما تملك مقابل ما تفتقر إليه. يفضي طرح الأسئلة التحفيزية إلى الشعور بتقدير الذات ورؤية إيجابية لصورة الفرد لذاته؛ لأن عقلك يبدأ في التركيز تلقائياً على مميزاتك الحقيقية بدلاً من عيوبك. ولذلك تؤدي الأسئلة التحفيزية مباشرة إلى التوصل لإجابات تدل بوضوح وصدق على ذاتك الحقيقية.

فلنغير أسئلتك التعجيزية التي أوردتها في القائمة السابقة إلى أسئلة تحفيزية. كيف؟ اعكس الأسئلة ببساطة من سلبية إلى إيجابية! فعلى سبيل المثال، إذا كان سؤالك التعجيزي هو "لماذا أنا فاشل إلى هذه الدرجة؟" فيجب أن يكون سؤالك التحفيزي هو "لماذا أنا ناجح إلى هذه الدرجة؟"

حسناً، احضر قلمك واستعد لاختبار الفرق ...

خمسة أسئلة تحفيزية جديدة سأبدأ في طرحها

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

أليس هذا ممتعاً؟

أشعرت بتغير شيء ما في عقلك؟
أتعلم؟ لقد اتخذت للتو الخطوة الأولى في مسيرة الشفرة السرية للنجاح.

إن الهدف من الأسئلة التأكيدية
هو تغيير الأسئلة التعجيزية إلى أسئلة تحفيزية.

وبهذا، ستتحكم بوعي في
بذور الفكر التي تزرعها ...

والتي بدورها، وبموجب قانون الجذب،
ستغير حياتك.

كيف تحولت مبيعات موظف مبيعات في شركة تأمين من ١٥٠٠ دولار في الشهر إلى ١٢٠,٠٠٠ دولار في السنة

ذات يوم اتصل بمكتبنا براندون، وهو موظف مبيعات في شركة تأمين بمدينة يوتاه، وتصادف أني تلقيت الاتصال. لقد أعجبت بالرجل على الفور. لقد كان ودوداً، وصريحاً، وأخبرني أنه كان قد أنفق ما يزيد على ٣٠,٠٠٠ دولار على كل البرامج المتوفرة عن مساعدة الذات؛ ورغم ذلك كانت مبيعاته حوالي ١٥٠٠ دولار فقط في الشهر.

كان براندون قد سمع عن برامجنا وقرر أن يستثمر نقوده في المواد التي تُدرس في المنزل التي نقدمها. وهذا ما حدث بعدها، على حد قول براندون نفسه:

بعد أن أمضيت أكثر من عقد وأنفقت أكثر من ٣٠,٠٠٠ دولار على كل شيء بدءاً من الكتب، والشرائط، والحلقات الدراسية، لأصبح ممارس للبرمجة اللغوية العصبية، كان ما حدث لي نتيجة استخدام الأسئلة التأكيدية حقاً أمراً مذهلاً.

بعد تجربة مواد نواه في المنزل مرة واحدة، أدركت أنني كنت أطرح على نفسي أسئلة تعجيزية كانت تعوق نموي، مثل: "لماذا لا أحصل على أية توصيات جديدة؟"

أخذت على الفور أطرح على نفسية أسئلة تأكيدية إيجابية.

في البداية أخذت أسأل "لماذا أتلقى توصيات كل يوم؟" وفي غضون أربعة أيام كنت قد تلقيت تسع إحالات جديدة إلى عملاء جدد؛ ولم أكن قد تلقيت مثل هذا العدد في أي وقت سبق.

ولم تتوقف المتعة عند ذلك!

كتبت قائمة بمائة وخمسين سؤالاً تأكيدياً وبدأت أحملها معي في حافظتي أينما ذهبت.

أتعلم أي هذه الأسئلة كان المفضل لدي؟ "لماذا أجد من اليسير والطبيعي بالنسبة لي أن أحصل على ما أريد وأحقق ما أريد وأكون كيفما أريد؟"

قبل أن ألتقي بنوا كانت مبيعاتي تتراوح بين ١٥٠٠دولار إلى ٢٠٠٠ دولار في الشهر. وفي الشهر الأول من اتباع برنامج نواه ازدادت مبيعاتي إلى ثلاثة أضعاف. (تذكر أن هذه الأرقام قد تم التدقيق فيها من قبل شركة تأمين!)

وبحلول نهاية ذلك العام كان دخلي الشخصي قد زاد إلى خمسة أضعافه، وحصلت على لقب موظف العام. حدث هذا رغم أنني كنت أمر بتجربة طلاق ووفاة جدتي.

بعد ذلك العام الأول، أدركت أنني كنت على استعداد إلى الدخول مجدداً في علاقة. فأخذت أؤكد قدراتي لنفسي بسؤال: "لماذا أحظى بكل هذا الحظ الوافر لأقابل فتاة أحلامي بهذه السرعة؟"

وفي أقل من أربعين يوماً قابلت امرأة رائعة؛ ولكن العجيب حقاً هو أننا لو كنا تقابلنا قبل ذلك بأسبوع واحد لما شعرت بالارتياح لمقابلتها، لأنني كنت أريد امرأة يزيد عمرها عن ٢١ عاماً (كان عمري حينها ٢٧ عاماً)؛ وتقابلنا بعد أربعة أيام بالضبط من عيد مولدها الحادي والعشرين!

أتريدون نصيحتي؟ قوموا بهذا الأمر، وسيوفر عليكم سنوات من حياتكم وآلاف مؤلفة من الدولارات!

لماذا أطلق عليها أسئلة تأكيدية؟

لنعد إلى ما تعلمناه منذ قليل: يعمل العقل البشري بطرح الأسئلة والإجابة عنها. ولذلك عندما تطرح على نفسك سؤالاً باستمرار، يتحتم على عقلك أن يبحث عن إجابة لسؤالك.

أطلقت على هذه العملية التي تُستخدم فيها الأسئلة التحفيزية، استخدام الأسئلة التأكيدية، أو طريقة الأسئلة التأكيدية. من أين أتت إذاً كلمة الأسئلة التأكيدية Afformations؟

هناك أمر يجب أن تعرفه عني: لقد كنت نهماً للدراسة. في المدرسة الثانوية، لم يكن شعري طويل حتى كتفي ولكنه كان كثيفاً بعرض المنكبين.

وكطالب لديه نهم كبير للدراسة، كانت اللغة اللاتينية أحد المواد الدراسية التي أفضلها. بعد صبيحة يوم الاستحمام، وجدت أن الكلمة الإنجليزية بمعنى تأكيد affirmation مشتقة من الكلمة اللاتينية firmare، بمعنى "يُرسخ". فبدأت أتساءل: "إذا كانت العبارات التأكيدية عبارات إيجابية، فما هي أنسب كلمة تصف الأسئلة التحفيزية؟"

أدركت أنه عندما نطرح الأسئلة على أنفسنا أو على الآخرين-سواء كانت أسئلة إيجابية أم سلبية- فإننا بذلك نشكل بالفعل أنماطاً فكرية جديدة، مما يشكل حياتنا من جديد. وكلمة نشكل بالإنجليزية تعني form وهي مشتقة من الكلمة اللاتينية formare. وعندها واتتني الفكرة:

ماذا لو كنت تُرسخ شيئاً
ولكن بالشكل غير المناسب؟

سيكون هذا ما نطلق عليه "الحياة التي لا تريدها"!

فمثلاً: "لماذا أجد نفسي مفلساً إلى هذا الحد؟" لقد شكلت هذا السؤال ... فثبت في عقلك ... وتحددت حياتك على أساسه!

أدركت حينها السبب الحقيقي الذي يقلل من فاعلية التعليقات الخبرية أو يمنعها من تغيير حياتنا: وهو أننا نحاول ترسيخ الشيء قبل أن نتم تشكيل ما نريد.

أدركت أننا نحتاج أولاً وقبل ترسيخ أي شيء إلى تشكيل الأسئلة التي ستغير بذور الفكر التي كنا ننثرها، الأسئلة التي ستغير حياتنا.

وهكذا ولد مصطلح -وتعليم- الأسئلة التأكيدية التشكيلية والتي نشير لها في هذا الكتاب اختصاراً بالأسئلة التأكيدية.

(بالمناسبة، من المشروع تماماً أن تخترع كلمة جديدة لتصف طريقة جديدة للنظر إلى الكون. فمثلاً منذ فترة قصيرة جداً في التاريخ الإنساني، لم تكن الكلمات "إنترنت" أو "جوجل" أو حتى "برمجيات" موجودة من الأساس. لم يكن لهذه الكلمات معنى لأن التكنولوجيا التي تشير إليها لم تكن موجودة. أما الآن فإننا بالطبع نستخدم هذه المصطلحات كل يوم. في هذا الكتاب، أصف تكنولوجيا عقلية جديدة. ومن ثم، الأسئلة التأكيدية التشكيلية Afformations: هي كلمة جديدة تصف تكنولوجيا جديدة).

خلاصة القول: إنك بالفعل تقوم بهذا

في حال كنت لا تزال تتساءل عن إمكانية نجاح هذا من عدمه، أو تظن أن هذا قد يكون أغرب ما قرأته على الإطلاق، دعونا نعرض عليكم هذه الحقيقة الأخيرة:

إنكم على أية حال تستخدمون
بالفعل الأسئلة التأكيدية طوال الوقت.

الأفكار مثل "لماذا أتصرف بكل هذا الغباء؟" أو "لماذا لا أحسن القيام بأي شيء؟" هي ببساطة عبارة عن أسئلة تأكيدية سلبية. هذه الأسئلة هي حقاً الهراء الذي يتشكل داخل عقلك، ومن ثم يشكل حياتك ذاتها.

ذات مرة، أثناء أحد الحلقات الدراسية التي كنا نعقدها حول الشفرة السرية للنجاح في فيرجينيا، أتى إلي زوجان، وكانا يتقافزان في حماس (بالمعنى الحرفي للكلمة). قالا أنهما سمعاني أدرس الأسئلة التأكيدية في المؤتمر الإقليمي للمبيعات الذي أقامته شركتهما قبل ذلك ببضعة أشهر. وهذه هي قصتهما:

> سمعناك في ندوتك توضح كيفية استخدام الأسئلة التأكيدية في تغيير مجرى الحياة. كنا نتبع الجمل الخبرية التأكيدية طوال الأربعة أعوام الماضية تماماً كما كانوا يرشدوننا: كتبنا ملصقات بهذه الجمل، وكان كل منا يرددها على مسامع الآخر، وضعناها على الثلاجة، حتى أننا علقنا لها ملصقات على حوض الاستحمام. حسناً، ما حصلنا عليه في النهاية كان كماً من الكلمات المبللة!

وبعد أن سمعناك تتحدث عن الأسئلة التأكيدية، كنا في غاية الحماس. فقد أدركنا القوة التي تتولد عندما نسأل أنفسنا أسئلة تحفيزية ونترك عقولنا تبحث عن الإجابات. بدأنا نستخدم الأسئلة التأكيدية بنفس الطريقة التي كنا نستخدم بها عبارات التأكيد الخبرية التقليدية: طرح كل منا على الآخر أسئلته الجديدة، وضعناها على ثلاجتنا، وتحدثنا عن أسئلتنا التأكيدية الجديدة يوماً بعد يوم.

كانت النتائج مذهلة حقاً! حضرنا ندوتك في شهر يوليو. وبحلول شهر أغسطس أدركنا أن طريقة فعلنا لأشياء عديدة قد تغيرت بفضل الأسئلة التأكيدية التي تعلمناها على يديك. وفي شهر سبتمبر تمكنا من شراء أول سيارة كاديلاك! بعد مرور أكثر من أربع سنوات من استخدام عبارات الخبر التأكيدية التقليدية دون جدوى تذكر، توصلنا للنتائج التي كنا نرجوها في *أقل من تسعين يوماً باستخدام الأسئلة التأكيدية*.

لقد التزم هذان الزوجان المحترفان التزاماً جاداً باستخدام الطريقة التقليدية. حتى أنهما كانا يقولان عبارات الخبر التقليدية لبعضهما بصوت مرتفع؛ وهذا هو الالتزام الحقيقي! غير أن تلك العبارات لم تمكنهما ببساطة من تخطي المعتقدات السلبية الكامنة في العقل اللاواعي.

باستخدام الأسئلة التأكيدية، بدأ عقلاهما يبحثان عن طرق جديدة إبداعية لإيجاد حلول للمشكلات. وكانت النتائج تتحدث عن نفسها.

إن قوة تشكيل حياتك باستخدام الأسئلة التأكيدية تكمن فيك وفي إعجاز عقلك وروعته. فإذا كنت تستخدمها على أية حال، فلماذا لا تستخدمها على مستوى الوعي لتحقق الحياة التي تتمناها ... بدلاً من أن تشكل لا شعورياً حياة تمقتها؟

الخطوات الأربعة لصياغة أسئلة تأكيدية قادرة على تغيير حياتك

الخطوة ١ : اسأل نفسك عما تريد.

لقد قمت على الأغلب بهذه الخطوة من قبل. في الخطوة الأولى، تستطيع أن تستخدم أهداف مكتوبة مسبقاً أو أن تبدأ بصفحة بيضاء. القرار لك. الهدف هو أن تقرر ما تريده على وجه التحديد.

(رجاءً لاحظ أن الكتابات التقليدية عن النجاح تقف عند هذا الحد! لقد أخبرونا أن "نحدد أهدافنا" ثم نقول عبارات خبرية تأكيدية تحاول إقناع عقلك بأنك ستنال ما تريد ... يوماً ما).

في الخطوة الأولى مثلاً، قد تقرر أن هدفك هو أن تشعر بالسعادة، والصحة، والثراء (يصعب تخيل أن هناك أحد لا يرغب بهذه الأشياء). ولذلك ستكتب: "أريد أن أكون سعيداً، صحيح البدن، وثري".

والآن، ننتقل إلى الخطوة التي تمثل طفرة ...

الخطوة ٢: كون سؤالاً يفترض

أنك تحظى بالفعل بما تريد.

في الخطوة الثانية، عليك أن تطرح سؤالاً يفترض أن ما تريده أصبح بالفعل ملكك أو واقعاً أو موجوداً.

هذه هي الخطوة الأساسية لصياغة أسئلة تأكيدية قادرة على تغيير حياتك.

في المثال المذكور أعلاه، ما تريده هو أن تصبح سعيداً وصحيحاً وثرياً، أليس كذلك؟ حسناً، في هذه الخطوة ستسأل نفسك ما الذي يجعل حياتك على هذا الحال!

إن حياتك انعكاساً لبذور الفكر التي تزرعها وتغذيها. أو بالأحرى هي انعكاس للافتراضات اللاشعورية التي تنسجها حول حياتك وعلاقتك بها.

على سبيل المثال، إذا نشأت في بيئة فقيرة، أشعرتك أسرتك أن نقص المال كان سبب تعاستها، فقد تستنتج من هذا أن هناك عجز في المال في العالم وهو الذي يؤدي إلى التعاسة، وهكذا تسير الحياة.

لو استطعت التوصل لآلية تسجل بذور تفكيرك اللاواعي وتعيد تشغيلها لك لتسمعها، لسمعت أموراً كهذه: "لماذا يصيبني كل هذا الإفلاس؟ لماذا لا أملك ما يكفيني؟ لماذا لا أحظى بمزيد من النجاح؟" إلى آخره.

حسناً، هناك آلية تسجل بذور أفكارك اللاواعية وتعكسها: وهذه الآلية معروفة بالحياة!

هذه حياتك

ها أنت تطرح على نفسك هذه الأسئلة السلبية اللاشعورية. فما الإجابات التي تتوقعها لهذه الأسئلة؟ ستكون الإجابات هي: أن حياتك ستكون من جنس النتائج المترتبة على الأسئلة السلبية التي ظللت تتطرحها؛ النتاج الطبيعي لبذور الفكر السلبية. مثلاً:

إذا كنت تسأل لا شعورياً: "لماذا أشعر بكل هذه التعاسة؟"
ستكون الإجابة من جنس حياتك التعيسة.
إذا كنت تسأل دون أن تعي: "لماذا لا أملك ما يكفيني ؟"
ستكون الإجابة من جنس ما ينقصك في الحياة.
إذا كنت تسأل بشكل عفوي: "لماذا أشعر بكل هذه الوحدة؟" فلن يظهر أمامك الشخص الذي تحلم به.

اعكس الأسئلة

عندما تتخذ هذه الخطوة التي تتضمن طريقة الأسئلة التأكيدية، ستأخذ ما كان كامناً في اللاوعي (مستتراً) وتجعله على مستوى الوعي (أي تجعله مرئياً)، وتأخذ الأمور السلبية (التعجيزية) وتجعلها إيجابية (تحفيزية).

لنعكس جميع الأسئلة السلبية المذكورة أعلاه. قد يبدو مقابلها شيء من قبيل:

لماذا أشعر بكل هذه السعادة؟
لماذا أملك الكثير؟
لماذا أشعر بكل هذا الحب؟

قد لا تبدو هذه الأسئلة مألوفة، وقد تبدو مجنونة، في نظرك الآن. ولكن ماذا لو سمحت لنفسك بتقبل هذه الأسئلة على أنها حقيقة حياتك؟

ألن تختلف حياتك عن حياة الشخص العادي؛ عن الحياة التي تعيشها الآن؟

تعتمد طبيعة الحياة التي تعيشها على أمرين:
طبيعة تواصلك مع عالمك الداخلي،
وطبيعة تواصلك مع العالم الخارجي المحيط بك.

الخطوة الثانية في طريقة الأسئلة التأكيدية هي أن تبدأ في تغيير طبيعة تواصلك مع عالمك الداخلي. ستبدأ في سؤال نفسك أسئلة تحفيزية جديدة أفضل، وتكف عن طرح الأسئلة التعجيزية السلبية.

هذه هي أكثر الطرق التي رأيتها سرعة وفاعلية لتغير في الحال طبيعة تواصلك مع كلٍ من عالمك الداخلي والخارجي.

ولذلك الخطوة الثانية في طريقة الأسئلة التأكيدية هي أن تسأل نفسك "لماذا أجد (ما أريد) واقعاً ملموساً في حياتي الآن؟"

بالقياس على المثال المذكور أعلاه، ستسأل نفسك "لماذا اشعر بكل هذه السعادة، والصحة، والثروة؟"

الخطوة ٣: اعكف على السؤال

ليس الهدف من الأسئلة التأكيدية هو إيجاد الإجابة، ولكن الهدف هو توجيه أسئلة أفضل. عندما تطرح أسئلة أفضل، يركز عقلك على أمور ربما لم تركز عليها من قبل قط. عندما تفعل هذا، ستشهد نتائج مذهلة.

تلقيت الخطاب التالي من صديقي جون أدامز من مدينة فونيكس ...

عزيزي نواه،

أود أن أروي لك قصة واقعية عن صديقيّ سام وشيرلي، وهما شخصان كنت قد علمتهما طريقة الأسئلة التأكيدية منذ قرابة ثلاثة أعوام بعد أن قرأت كتابك عن الأسئلة التأكيدية للمرة الأولى.

شيرلي كان قد تم قبوله ببرنامج مدرسة يونتي الدينية بمدينة ميسوري، ولذلك خططوا لبيع منزلهم والانتقال إلى مدينة كنساس. عرضوا بيتهم للبيع في أول شهر إبريل بلا جدوى. كان الناس يأتون ويلقون نظرة على المكان ولا أحد يشتري. وفي يوم السبت، الخامس من مايو، حدثني سام وشيرلي عن حاجتهم إلى مشترٍ لمنزلهم.

لأنهما كانا يحتاجان إلى الرحيل أول شهر يونيو، كان توترهما يزداد وسألاني النصيحة.

اقترحت عليهما أن يمرا بكل غرفة من غرف المنزل، وينظران لها بإعجاب، ويبدآن في طرح السؤال التأكيدي: "لماذا يباع هذا البيت الآن إلى المشتري المناسب بالسعر المناسب؟"

كان ذلك يوم السبت. وفي ظهر اليوم التالي حضر إلى المنزل زوجان وألقيا عليه نظرة. وفي يوم الثلاثاء عرضا شراء المنزل مقابل ثمن زهيد. استمر سام وشيرلي في استخدام سؤالهم التأكيدي وردوا بعرض أعلى قبله الزوجان ظهر الثلاثاء!

مر كل شيء سريعاً وأتم الطرفان الصفقة في ٣١ من شهر مايو. سام وشيرلي في طريقهم إلى ميسوري والإيمان بجدوى الأسئلة التأكيدية يملأ قلوبهم!

لنفترض مثلاً أنك تبحث عن مطعم جديد في مدينتك. فتستخدم بحث جوجل وتكتب الكلمة الرئيسية مطعم واسم مدينتك. إن ما تفعله في الواقع هو أنك تسأل سؤالاً لا تملك له إجابة بعد.

عندما تبحث عن شيء بمحرك بحث جوجل، فهل تنتظر في قلق من ألا يعثر جوجل على إجابة سؤالك؟ لا، إنك تنقر فقط زر البحث وتعلم أن الإجابة في طريقها إليك. عندما تكتب سؤالاً عند مربع البحث، هل يقول جوجل "لا أشعر برغبة في الإجابة عن سؤالك الآن"؟ لا، لكنه فقط يبحث عن الإجابة؛ ولا تكون واثقاً من أن الإجابة موجودة فحسب ولكن أيضاً من أنها في طريقها إليك الآن.

ينطبق الأمر نفسه على الأسئلة التأكيدية. لا تحتاج لأن تعرف -مثلاً- سبب ثراءك. ومع ذلك تحتاج إلى أن تسأل عنه.لماذا؟ لأن طرح مثل هذا السؤال التحفيزي سيجعل عقلك يركز تلقائياً على ما تملك مقابل ما تفتقر إليه.

أغلب الناس يتشكلون مما يفتقرون إليه؛ بمعنى أن عقلك يركز على ما لا تملك. وعندما تركز على ما تفتقر إليه، فما الذي يزداد عندك؟ شعورك بالحاجة!

ومن أين يأتي هذا التركيز؟ من الأسئلة التي تسألها دون وعي. يعمل عقلك بنفس طريقة جوجل ولكن على مستوى أقوى بكثير. ويرجع هذا إلى أن جوجل لا

يستطيع أن يغير أسئلته؛ وإنما يستطيع فقط أن ينفذ الأوامر. أما أنت، فبوسعك اختيار أسئلتك اختياراً واعياً.

ما إن توجه لعقلك سؤالاً، سواءً على مستوى الوعي أو اللاوعي، حتى يبدأ عقلك تلقائياً بالبحث عن الإجابة دون تدخل من إرادتك الواعية.

وهذا ما يقودنا إلى الخطوة الأساسية الرابعة في طريقة الأسئلة التأكيدية؛ وهي الخطوة الأخيرة التي يتحتم عليك اتخاذها إذا أردت لنفسك أن تنجح باتباع هذه الطريقة ...

الخطوة ٤: اتخذ خطوات فعلية جديدة
بناءً على افتراضاتك الجديدة في الحياة.

إنك الآن تنسج مئات وربما آلاف الافتراضات اللاشعورية عن الحياة وعلاقتك بها. وهذه الافتراضات تمثل أساس كيفية تقدمك في الحياة؛ بإيجابية أم بسلبية، بثقة أم بخجل، بشعور بالفقر أم بالاكتفاء، في حب أم خوف.

فمثلاً، إذا افترضت أن الحياة في صالحك، فستستند تصرفاتك بطبيعة الحال إلى الاعتقاد بأن "الأمور ستسير على خير وجه"؛ وستسلك النتائج نفس الاتجاه بالطبع. بيد أنك إذا افترضت أن الحياة تقف ضدك، فستتسم أفعالك بالتردد، وسيحكمها الخوف و"التهرب"؛ وستسير النتائج بالطبع على نفس النهج.

إن طريقة الأسئلة التأكيدية
تحول تلك الأمور التي ظلت حتى الآن لاواعية
ومستترة إلى أمور واعية وجلية.

فحياة الشخص الواثق من نفسه مثلاً ستكون أسهل بكثير سواء وهو يكون علاقاته أو يؤسس أعماله. نصحنا المدربون التقليديون بأن نتحلى بالثقة. ولكن من أين تستمد حقاً الثقة كسلوك؟ إنها تنبع من افتراضاتك اللاواعية المستترة حول رؤيتك للطريقة التي ستعاملك بها الحياة.

إنك تتصور باستمرار افتراضات عن الحياة وعلاقتك بها؛ ولكن هذه الافتراضات تكون في أغلب الأحوال تقريباً لاواعية؛ وبالتالي تكون مختبئة؛ حتى أنك لا تدرك وجودها من الأساس.

ويترتب على ذلك أن نسبة هائلة من تصرفاتك تحكمها افتراضات قد تكون كونتها منذ سنوات أو حتى عقود مضت!

إذا نشأت وأنت تفترض أن الحياة نقص واحتياج، فكيف ستكون تصرفاتك؟ ما مدى ثقتك بنفسك حينها وأنت تؤسس أعمالك أو تقابل أشخاصاً جدد؟

تذكر أن الهدف من طريقة الأسئلة التأكيدية ليس العثور على إجابات لأسئلتك. ولكن الهدف هو تغيير ما يركز عقلك عليه تلقائياً. وبما إنك ستصوغ أسئلة إيجابية تفترض أنك بالفعل تملك ما تريد، فلن يملك عقلك إلا أن يحقق هذا.

أتدرك إلى أي مدى تستطيع هذه العملية حتماً -بطبيعتها- أن تغير حياتك؟

كيف ستدرك أن الطريقة ناجحة

أحد الأسئلة التي تتردد عن الأسئلة التأكيدية هو: "كيف سأعلم أن هذه الطريقة قد نجحت؟" (هذا السؤال بالمناسبة يأتي غالباً على ألسنة من لم يجربوا الطريقة بعد على مستوى الوعي). يقر العديد ممن يبدءون باتباع الأسئلة التأكيدية بأن شعوراً من الهدوء وراحة البال يجتاحهم على الفور.

غير أن طريقة الأسئلة التأكيدية قائمة على العلم لا على السحر. لا يمكنك أن تتساءل: "لماذا أجد نفسي نحيفاً وصحيح البدن لهذه الدرجة؟" بينما تستمر في تناول طعام غير صحي وتنتظر أن ينقص وزنك. لا يسعك أن تخرق قوانين الكون بنثر بذور من الأسئلة التأكيدية مع الاستمرار في القيام بسلوكيات سلبية وانهزامية، وتتوقع أن تحصل على ما تريد.

ليس الهدف من الأسئلة التأكيدية أن تختبر عقلك وتخدعه، ولكن أن تستخدمه استخداماً صحيحاً. إنك على كل حال تستخدم هذه الطريقة بالفعل، ولكن أغلب الناس يستخدمونها دون وعي، بطريقة سلبية أو انهزامية.

استخدم الأسئلة التأكيدية ولكن لا تقلق بشأن الإجابة عنها "بصورة صحيحة". إن ما يجري داخل العقل اللاواعي يفوق ما قد يكتشفه العلم يوماً ما. ولكن استخدام

الأسئلة التأكيدية سيفعّل وظيفة البحث التلقائي في عقلك ليثمر عن نتائج متميزة في صالحك، بدلاً من النتائج السلبية غير المرغوبة.

كيف تستخدم بقية هذا الكتاب

يشمل الجزء التالي من هذا الكتاب أقوى عشرة أسئلة تأكيدية استخدمتها وعلمتها لطلابي ضمن الخطوات السبعة لبرنامج الشفرة السرية للنجاح. وحيث إن عدد الأسئلة التأكيدية التي تستطيع تكوينها حقاً لا يحصى، فلا تشعر أنك مقيد بهذه الأسئلة العشرة.

لقد أفسحنا لك المجال لتكتب أسئلتك التأكيدية الخاصة التي تتناسب وموقفك الشخصي. كما يمكنك الرجوع إلى كتبي الأخرى في سلسلة الأسئلة التأكيدية. (انظر المصادر الإضافية في نهاية الكتاب، احضر أحد ندواتنا عن الشفرة السرية للنجاح، أو زر موقع SecretCodeBook.com).

استخدم تلك الأسئلة، راجعها مراراً وتكراراً، ودونها كما كنت تفعل عادة بتأكيداتك التقليدية؛ ولكن لاحظ أن الأسئلة التأكيدية ستتوالى إلى ذهنك بسلاسة أكبر!

وذلك لأنك بدلاً من محاولة حمل نفسك على تصديق أمر أنت في الواقع لا تصدقه، ستكوّن افتراضات جديدة عن الحياة وعلاقتك بها، بناءً على ما تتوق إليه بحق.

لم تمر عليّ طريقة أخرى تستطيع أن تأتي بكل تلك النتائج المثيرة مقابل هذا المجهود الضئيل. تستطيع بفضل الأسئلة التأكيدية أن تتحكم تحكماً مباشراً وواعياً في أفكارك اللاشعورية؛ أن تغير الأسئلة، فتتغير النتائج، وتتغير حياتك!

لمزيد من المعلومات حول كيفية استخدام الأسئلة التأكيدية لتحقيق ما تتمنى في نصف الوقت وبنصف المجهود، زر موقع: www.Afformations.com.

ملخص سريع

١. يعمل العقل البشري باستخدام الأسئلة. التفكير البشري في جوهره عبارة عن عملية توجيه أسئلة والبحث عن إجابات لها.

٢. ينصحنا مدربو النجاح التقليديون منذ عقود باستخدام العبارات التأكيدية الخبرية أو العبارات الإيجابية للوصول إلى ما نبغي. ولكن المشكلة تكمن في أن تلك العبارات لا تنجح لأنك تحاول أن تقنع نفسك بأمر لا تصدقه.

٣. اكتشف المؤلف الأسئلة التأكيدية وهي أسئلة تحفيزية (وليست تعليقات خبرية) تغير على الفور أنماط التفكير اللاشعوري في عقلك من سلبية إلى إيجابية. حيث إن عقلك يبدأ تلقائياً في البحث عن إجابات للأسئلة، فتوجيه الأسئلة التحفيزية ينقل على الفور بؤرة تركيزك من الأشياء التي تفتقر إليها إلى تلك التي تملكها.

٤. الخطوات الأربعة لطريقة الأسئلة التأكيدية هي:

١. اسأل نفسك عما تريد.

٢. كون سؤالاً يفترض أن ما تريده موجود ملكك بالفعل.

٣. دع عقلك يبحث عن الإجابة.

٤. اتخذ خطوات فعلية جديدة قائمة على افتراضاتك الجديدة عن الحياة.

٥. بوسعك استخدام الأسئلة التأكيدية في أي جانب من جوانب حياتك: المال، الصحة، العلاقات، إنقاص الوزن، المبيعات، وغيرها. استخدم الأسئلة التأكيدية، وسيتراءى لك ما تريد في نصف الوقت وبنصف المجهود.

الخطوات العملية التالية: قم بتسمية ثلاثة أشياء مما ورد في هذا الفصل تستطيع القيام بها خلال السبعة أيام المقبلة لتستخدم الأسئلة التأكيدية من أجل نتائج أسرع وأفضل في حياتك ومستقبلك الوظيفي وعلاقاتك.

١. ______________________________

٢. ______________________________

٣. ______________________________

أفضل عشرة أسئلة تأكيدية في الخطوة الأولى:

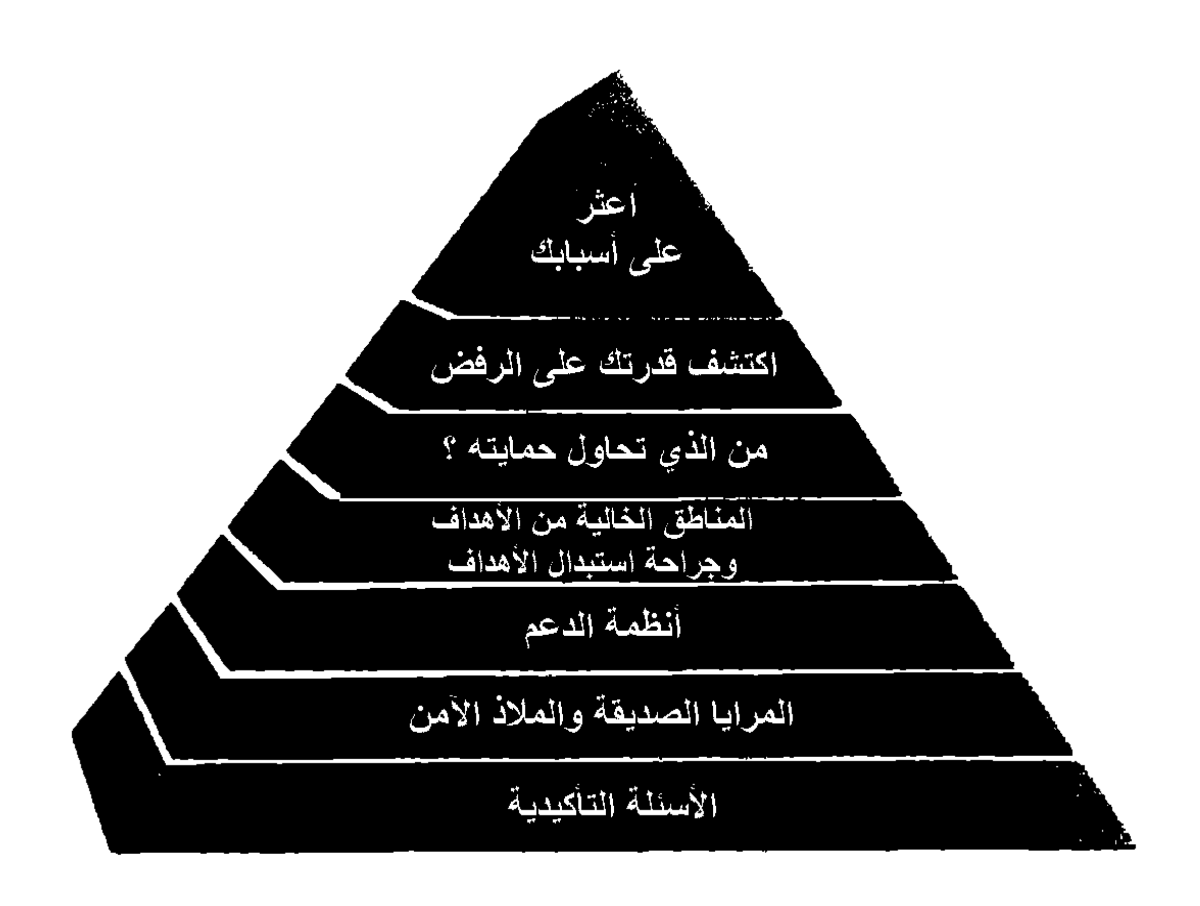
١. لماذا أنعم بكل هذا الثراء؟
٢. لماذا أنعم بكل هذه السعادة؟
٣. لماذا أشعر بالرضا؟
٤. لماذا أتحلى بالكفاءة المطلوبة؟
٥. لماذا أملك ما أحتاج لتحقيق النجاح؟
٦. لماذا أملك الشجاعة لأفعل ما أحب؟
٧. لماذا تتاح أمامي الفرص الآن بهذه السهولة؟
٨. لماذا أحظى بكل هذا النجاح؟
٩. لماذا أملك فائض من المال في عملي التجاري؟
١٠. لماذا يساعد امتلاكي لما أريد الآخرين على الحصول على ما يريدون؟

الفصل ٥

الخطوة ٢: المرايا الصديقة والملاذ الآمن

العلاقات مرايا تستطيع أن ترى فيها نفسك لا بالصورة التي تتمناها وإنما بصورتك الحقيقية.

- جيدو كريشنامورتي



أريدك أن تفكر لدقيقة في عينيك. ما لونها؟

أنا متأكد من أنك تعلم لون عينيك. ولكن ما أدراك بذلك؟ كيف استطعت أن تحدد لون عينيك؟ الإجابة هي أنك إما نظرت في مرآة (أو أي انعكاس آخر مثل

صورتك الفوتوغرافية) أو أن أحداً ما أخبرك. هاتان هما في الواقع الطريقتان الوحيدتان لتحدد لون عينيك بنفسك.

الآن أريدك أن ترى لون عينيك دون النظر في المرآة. هيا ... تشجع، اعمل بجد، حدد أهدافك!

لا آبه لمدى ذكائك أو فطنتك أو موهبتك أو حماسك؛ إنك ببساطة لا تستطيع أن ترى لون عينيك من داخل نفسك. رغم أن هذا قد يبدو احتمالاً بعيداً، إلا أن هذا القياس البسيط يمثل الأساس الذي يقوم عليه هذا النظام برمته.

جورج وكلارانس

أتذكرون فيلم It's a Wonderful Life أو "إنها حياة رائعة"؟ في ذلك الفيلم، لعب جيمي ستيوارت دور جورج بايلي، شاب رائع ساعد العديد من الأشخاص، ورغم ذلك كان يعاني حالة حادة من نقص تقدير الذات. كان قد قرر الانتحار لأنه كان يعتقد حرفياً أن قيمته ميتاً أعلى من قيمته حياً (أتذكرون وثيقة التأمين؟). ثم نزل كلارانس ملاكه الحارس من السماء وأراه حال الحياة بدونه لو أنه لم يولد قط.

وعندها فهم جورج للمرة الأولى أن حياته ذات قيمة ومعنى. ولهذا تغيرت صورة الحياة في نظره وأدرك أن حياته في الواقع حياة رائعة.

ماذا لو كان جورج بايلي نظر في المرآة وقال لنفسه "أحظى بالمهارة الكافية، والذكاء الكافي، ويحبني الناس، وتبأ لمن لا يفعل"؟ ماذا لو كان ببساطة فكر بإيجابية وحاول أن يحفز نفسه؟

ماذا لو كان حدد أهدافه وقال: "سأشعر بالحماس الآن"؟ ماذا لو كان استخدم أساليب تخيل الصورة المرئية، أو عبارات الخبر التأكيدية، أو اللوحات الجدارية التي ملصق عليها ما يتمناه؟ أتعتقد حقاً أن ذلك كان سيحدث مثل هذا التحول الرهيب في حياته؟ أنا أيضاً لا اعتقد ذلك.

ما أوضحته لك للتو عبارة عن أحد الأمثلة الساخرة لبرامج النجاح التقليدية، لأنها حاولت تشجيعنا حيث نصحتنا بأن " نحدد أهدافنا" وبأن نؤمن بأنفسنا.

اسمح لي أن أطرح عليك سؤالاً. عندما تحدد أهدافك، إلى من تلجأ؟ إلى نفسك.

ومع ذلك من أكثر شخص يجهل قدراتك الحقيقية؟ إنه أنت!

ألسنا دائماً أسوأ من نحكم على قدراتنا الحقيقية؟ ألسنا أحياناً ألد أعدائنا؟ حسناً، إذا كان الحب والدعم والتشجيع هو ما تحتاج إليه، فهل من الذكاء فعلاً أن تلجأ لألد أعدائك؟

أنت أقل الناس قدرة على معرفة
ما تستطيع حقاً القيام به.

ما أوضحه لك هو النقيض التام لما تعلمناه في برامج النجاح التقليدية. بالعودة إلى مثال عينيك: مهما عملت جاهداً، وحاولت طويلاً، وكنت متحمساً، فلن تستطيع أبداً أن ترى عينيك من داخل نفسك. ومع ذلك عيناك جزء أساسي منك! إنها نافذتك على العالم ونوافذ روحك نفسها. غير أنك لا تستطيع أن تراها أبداً بلا مساعدة من شيء أو شخص آخر خارج نفسك.

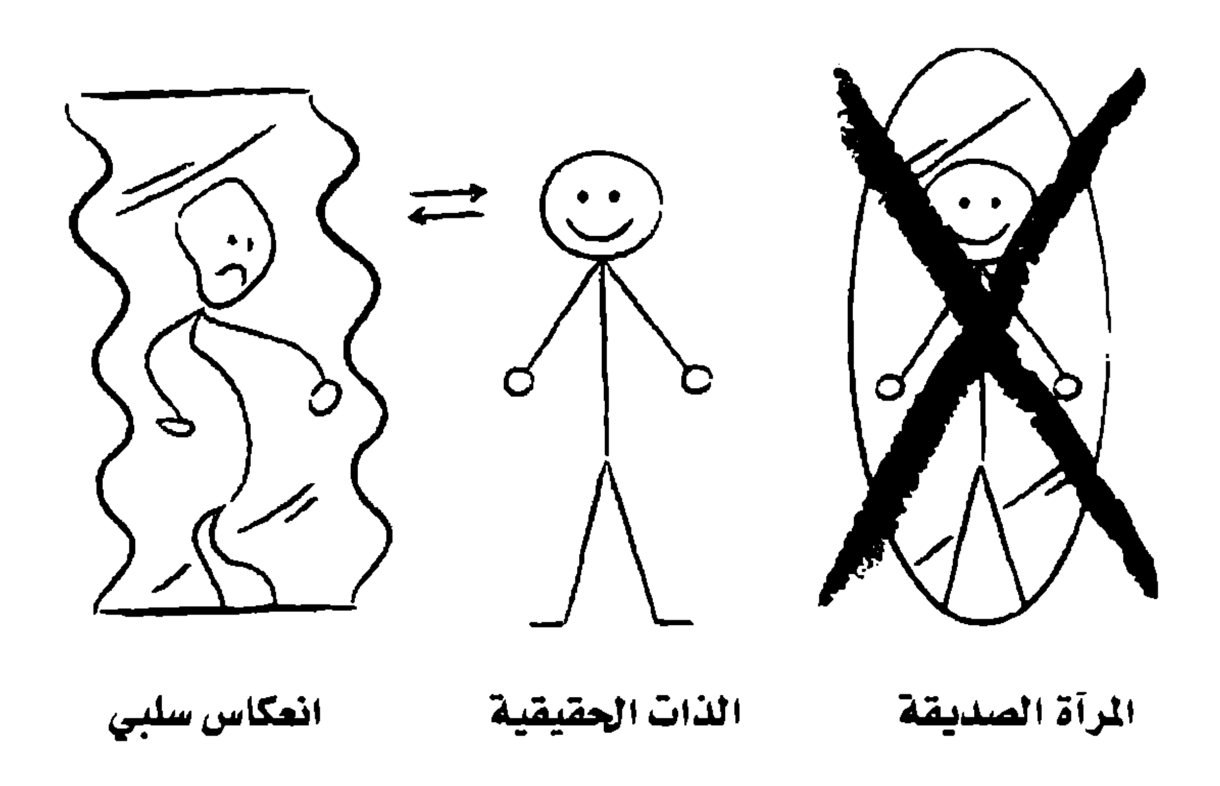
مسببات الهراء العقلي

لنتمادى في استخدام هذا القياس خطوة أخرى. لنفترض أن عينيك بنيتان؛ ولكن جميع من حولك، حتى أقرب الناس إليك، يقولون لك منذ الصغر أنهما زرقاوان. ولنفترض أنك لم تملك وسيلة أخرى لتتأكد من هذه المعلومات. فما الذي ستضطر إلى تصديقه عن نفسك؟

بسبب المعلومات التي تلقيتها، علاوة على حقيقة أنك لا تستطيع أن ترى عينيك مباشرة، فستضطر إلى تصديق أن عينيك لونهما أزرق؛ ولكن هذه المعلومة خاطئة تماماً.

ألم تر مرايا مضحكة في مدينة ملاهي من قبل؟ توجد مرايا مضحكة في مدينة الملاهي، أليس كذلك؟ وماذا تفعل هذه المرايا المضحكة؟ إنها تشوه صورتك. تنظر إليها فترى شيئاً غريباً. إنها تشبهك إلى حد ما، ولكنها ليست صورتك. إنها صورة محرفة لك.

ولكن ماذا لو كانت المرآة المضحكة هي المرآة الوحيدة التي نظرت فيها طوال حياتك؟ ماذا لو كان هذا الانعكاس المشوه هو المصدر الوحيد الذي استقيت منه معلومات عن نفسك؟ ما الذي ستضطر عندها إلى تصديقه عن نفسك؟



ستضطر إلى تصديق أن الصورة المشوهة هي شكلك الحقيقي. لن تملك عندها خياراً سوى أن تصدق الصورة المحرفة لأنك لم تر غيرها طوال حياتك.

دعني إذا أطرح عليك سؤالاً: هل تربيت في مدينة ملاهي؟ هل لا تزال تعيش فيها؟ هل سبق ورأيت لنفسك انعكاساً دقيقاً في أعين من حولك؟

من المؤسف أن أغلبنا لم يسبق لهم أن رأوا صورة دقيقة لأنفسهم في نظر المحيطين بهم، حتى (وخاصة) أقرب الناس إليهم. إن مرآة الملاهي تشوه صورتك الجسدية. وبنفس الطريقة تتشوه ذاتنا **الحقيقية** عندما نتلقى معلومات غير دقيقة عن ماهيتنا. عندما لا يعكس المحيطون بنا صورتنا بدقة، يتكون لدينا ما أطلق عليه **الانعكاس السلبي**.

يمثل الانعكاس السلبي الهراء الذي يحمله أغلبنا في عقولهم. إنه ذلك الصوت المنخفض الذي يقول: "لا تستطيع القيام بهذا. من تظن نفسك؟ لا أحد في عائلتنا يفعل هذا!" في حين تعلم ذاتك الحقيقية أنك تمتلك الكفاءة المطلوبة، يقول لك

انعكاسك السلبي: "تعوزك المهارة الكافية. لا أستطيع أبداً القيام بهذا. ربما يستطيع 'الآخرون' القيام به، ولكني لن أمتلك تلك القدرة أبداً". أيبدو هذا مألوفاً لك؟

لدى كل منا هراؤه العقلي المتفرد، انعكاسه السلبي الخاص. ولكن المذهل هو أن ذلك لا يمثل المشكلة الحقيقية.

لماذا لا تؤمن بنفسك (حتى الآن)

قال لنا مدربو النجاح التقليديون: "حسناً، إذا كانت لديك أفكاراً سلبية، فكر فقط بإيجابية. ثق بنفسك. حدد أهدافك." هل تعتقد أن هذا كان ليفيد جورج بايلي؟ هل تعتقد بصراحة أنه كان سيقدر على "تحديد أهدافه" والخروج من مأزقه الحرج بمثل هذه النصيحة؟

أعلم بالطبع أنه كان مجرد فيلم. ولكن ماذا عن حياتك أنت؟ كم مرة حاولت هذا؟ كم مرة حاولت أن تحفز نفسك وتفعل ما ينصحونك به؛ تفكر بإيجابية وتثق بنفسك وتحدد أهدافك؟ إلى أي مدى نفعك هذا؟

تستطيع الاستمرار في محاولة دق المسمار في الجدار باستخدام المنشار الذي أعطوه لك ... أو تستطيع أن تأخذ مطرقة. أنا أقدم لك المطرقة، وهي تسمى دعم من يؤمنون بك أكثر من إيمانك بنفسك.

هذه إحدى أعظم الجوانب الساخرة لهذا الكتاب؛ لأن نسبة الثلاثة بالمائة يقولون لنا منذ عقود: "ثق بنفسك". ولكنهم لا يدركون أن ما يقولونه يسير في الاتجاه المعاكس تماماً.

لا أقصد أن الإيمان بالنفس شيء خاطئ؛ إلا إنه خاطئ بنفس قدر خطأ المنشار. كل ما في الأمر هو أنهم عندما يقولون لك ثق بنفسك، يخطئون الترتيب. حيث إن الإيمان بالنفس هو المرحلة الأخيرة -لا الأولى- في مسيرة التقدم نحو النجاح.

المرحلة الأولى هي أن يؤمن بك شخص ما.

المرحلة الثانية هي أن تؤمن أنت بشخص آخر.

المرحلة الأخيرة هي أن تؤمن بنفسك.

لماذا يقلب هذا كتابات النجاح التقليدية رأساً على عقب

في برامج النجاح التقليدية، ما أول أمر نصحونا بفعله؟ تماماً: تحديد الأهداف.

إلى من تلجأ لتحدد أهدافك؟ إلى نفسك.

ومن أكثر إنسان يجهل قدرتك الحقيقية على القيام بالأشياء؟ أنت.

نصحوك في برامج النجاح التقليدية ضمنياً بأن تلجأ إلى نفسك لتحدد أهدافك لأن هذا هو ما فعلته نسبة الثلاثة بالمائة. كانوا يؤمنون بأنفسهم فافترضوا أنك وأنا أيضاً مثلهم.

ولكن إليك المشكلة. عندما سألتهم كيف نجحوا تحديداً في الإيمان بأنفسهم، علمت أخيراً من جميع المليونيرات الذين دربتهم أو صادقتهم في حياتي أنه لولا الدعم النابع من الحب والتشجيع الذين تلقوهما من شخص كان يؤمن بهم عندما لم يؤمنوا هم بأنفسهم لما حققوا هذا المستوى من النجاح.

تماماً كما وجد جورج بايلي ملاكه الحارس كلارانس، كان لدى كل من هؤلاء الذين يمثلون نسبة الثلاثة بالمائة ملاكه الحارس هنا على الأرض. ولكنهم لم يدركوا مدى أهمية ذلك حتى سألتهم عنه!

يمكنك التأكد من صحة ما أقول من خلال خبرتك الشخصية بالحياة. عد بالذاكرة إلى الوقت الذي رأى فيه شخص ما شيء عظيم بك لم تره أنت من قبل. أتذكر حين نظر إليك أحدهم وتوسم فيك تلك العظمة، ذلك الوميض، ذاك الشيء الذي لم تره قط في نفسك، أتذكر ذلك؟

لعله كان مدرباً، أو معلماً، أو ناصحاً. وربما كان والد، أو زوج، أو صديق. أو ربما كان جدة أو جد أو عم أو خال أو أي إنسان قريب منك. أياً كان هذا الشخص، لقد رأى فيك شيئاً، شجعك وقال: "أعلم أنك تستطيع القيام بهذا. أتوسم فيك أشياءً رائعة. أرى فيك القائد. وأثق بأنك تستطيع القيام بهذا."

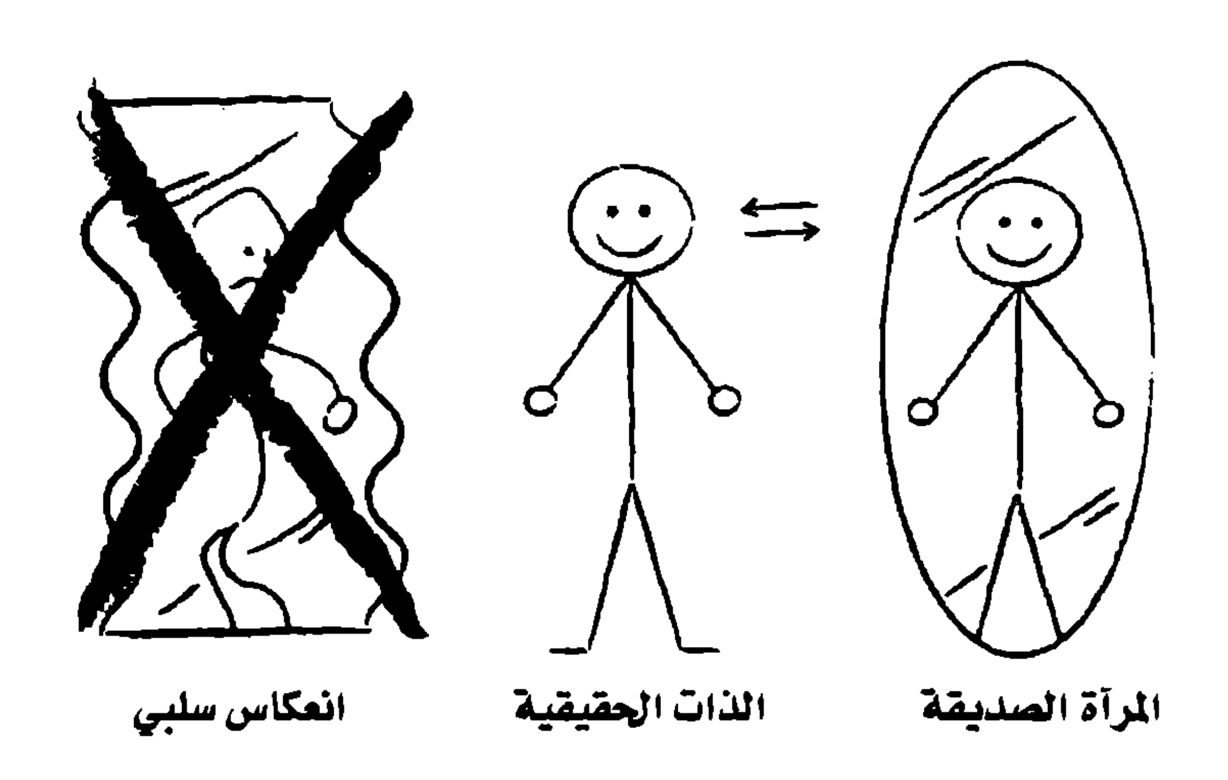
وأنت تقف أمامه قائلاً: "من؟ أنا؟"

تصدر عنك تلك الاستجابة لأنك لا تستطيع أن تقدر قيمتك بدقة، تماماً كعجزك عن رؤية عينيك. إننا لا نستوعب استيعاباً كاملاً أهميتنا بالنسبة للعالم. أطلق على هذه الظاهرة مبدأ المرآة الصديقة، وذلك هو الجانب المستتر للنجاح والذي يتجاهله الجميع تقريباً.

ما المرآة الصديقة؟

المرآة الصديقة هو شخص يمنحك دعماً غير مشروط. لماذا تعد هذه الخطوة الأساسية للتخلص من الهراء الكامن في عقلك إلى الأبد؟

وكما تعجز عن رؤية عينيك من داخلك، تعجز عن فهم قيمتك الحقيقية فهماً وافياً من داخلك. يتطلب الأمر دعماً نابعاً عن حب وتشجيعاً من شخص كصديق أو معلم أو مدرب أو ناصح ليوضح لك ما أنت قادر حقاً على فعله.



هناك مشهد في فيلم Facing The Giants، الذي اشتهر على شبكة الإنترنت بعد أن تناقله الناس من صديق إلى آخر مئات الآلاف من المرات. في ذلك المشهد، دفع مدرب فريق كرة القدم بروك كابتن الفريق إلى أبعد مما كان بروك ليدفع

نفسه. طلب منه المدرب أن يحبو على يديه وقدميه -دون إنزال ركبتيه!- عبر أرض ملعب كرة القدم وهو يحمل أحد زملائه في الفريق على ظهره. ولكن مدرب الفريق قام بعدها بأمر غاية في المهارة: لقد عصب عيني بروك. لماذا؟ لأنه لم يرد لبروك أن يستسلم قبل أن يخرج "أفضل ما عنده".

ظن بروك أنه سيصمد حتى خط الثلاثين ياردة؛ ولكن بفضل تشجيع المدرب -وصياحه- قام بروك "بزحفة الموت" حيث جال أرض الملعب بطوله. يسوق هذا الفيلم أحد أقوى الأمثلة وأعمقها تأثيراً لمبدأ المرآة الصديقة أثناء عمله. ولعل هذا هو السبب الذي جعل ذلك العدد الكبير من الناس يرسلونه إلى أصدقائهم. (لمشاهدة مشهد "زحفة الموت" كاملاً، زر موقع /www.SecretCodeBook.com deathcrawl).

الحصول على دعم غير مشروط في حياتك

يقدم البشر أفضل أداء لديهم في ظل بيئة من الدعم غير المشروط. يحدث هذا عندما ينظر إليك أحدهم ويرى قدراتك الكاملة والكامنة وعظمتك. يثق هذا الشخص بأنك تستطيع النجاح، يرى أنك تستطيع النجاح، ويجعلك تتصرف من هذا المنطلق. إنه الشخص الذي يقول: "أعلم أنك قادر على هذا".

ألم تلحظ أبداً من قبل أننا نستطيع رؤية السمات الإيجابية في الآخرين بينما يتعذر علينا أن نراها في أنفسنا؟ تعلم الكثيرون منا ألا يعظموا من قدر أنفسهم، ألا يتفاخروا، ولا يتكبروا.

المغزى هو أن الكثيرين منا يخشون أن يطلق عليهم وصف "مغرورين" أو "محبين لأنفسهم"؛ وأنا لا أقترح هذا على الإطلاق. ولكني فقط أوضح أن أكثر الناس سعادةً ونجاحاً في العالم أصبحوا كذلك بفضل شخص آمن بهم، غالباً أكثر من إيمانهم بأنفسهم.

قد تقول: "ولكن يا نواه، ليس لدي من يؤمن بي." هذا أول اعتراض اسمعه عندما أقدم هذه الخطوة في حلقاتي الدراسية. يجب أن تدرك: هذه هي الفكرة

الأساسية. إذا لم يحالفك الحظ بأن تولد في أسرة من المرايا الصديقة (وهذا هو حال معظمنا) يمكنك الآن العثور عليهم بعد أن أصبحت راشداً.

الملاذ الآمن: المرآة الصديقة في العمل

حسناً، أسمعك تقول: "نواه، أدرك كيف يصلح هذا المبدأ في حياتي الشخصية. ولكني اشتريت هذا الكتاب لأتعلم كيف أجني المزيد من المال! وأنت الآن تحدثني عن كل تلك الأمور المرتبطة بالمشاعر؟ ماذا عن العمل، والتجارة، ووظيفتي؟ إن العالم يأكل القوي فيه الضعيف. فكيف ينطبق هذا المبدأ على المتطلبات اليومية لأعمالي؟"

هذا هو ثاني أكثر الاعتراضات شيوعاً في ندواتي. إنك -حسب معلوماتي- تحتاج إلى القيام بأمر ما لتحصل على الشيء المعروف بالمال. عامةً، لا يسعك التجول في غرفة وأنت تقول "حسناً، ليحبني الجميع ويعطونني أموالاً وفيرة." إذا كان هذا عملك، فأريد أن أعمل به! إن الطريقة التي تسير بها الأمور في هذه الدنيا هي كالتالي: أولاً، تفيد الآخرين، وعندها فقط يعطونك الشيء المعروف بالمال.

ولأنك يجب أن تفعل شيئاً لتحصل على الشيء المعروف بالمال، يتضح جلياً أن هذا العمل مشروط. ومع ذلك رأينا للتو أن البشر يقدمون أفضل ما لديهم عندما يتلقون دعماً غير مشروط؛ عندما يؤمن بك شخص ما أكثر مما تؤمن بنفسك.

كيف إذاً نحل مسألة الفصام بين المشروط وغير المشروط؟

نحلها بما أطلق عليه **الملاذ الآمن**. الملاذ الآمن هو شخص يدرك قدراتك وطاقاتك، شخص يرتقي بك إلى معايير أعلى ويجعلك مسئولاً باستمرار عن متطلبات العمل. وبمعنى آخر، لا يسمح لك الملاذ الآمن بأن تعيش الحياة دون أن تحقق ما تقدر إمكاناتك على تحقيقه بالفعل.

مدربك الشخصي

من أوضح الأمثلة على ذلك المدرب الشخصي. إذا سبق لك أن عملت مع مدرب شخصي، فستعرف بالتأكيد أنه في الأساس مثل المدرب العسكري (ورغم أننا نأمل أن يكون من النوع المشجع، إلا أنه يظل مدرباً عسكرياً). سيقول أموراً مثل: "يمكنكم القيام بهذا، وعلينا القيام به. فلننطلق!"

عندما نُترك لحالنا، فماذا سنفعل عند التمرين؟ نقول: "موعد تمارين القيام من الرقود. مستعد؟ واحد، اثنان ... حسناً، أدائي جيد."

ولكن المدرب الشخصي الماهر لن يدعك تفلت بفعلتك هذه. ولكن عندما تكون معه وأنت تتمرن وتتعرق، وتقول: "لا أستطيع القيام بهذا"، تجده بجانبك يردد: "بلى، تستطيع!"

أنت: "لا، لا أستطيع!"

هو: "بل، تستطيع!"

أنت: "لا، لا أستطيع!"

هو: "بلى، تستطيع!"

أنت: (تتأنى قليلاً) "مرحى، لقد نجحت."

يواصل مدربك دفعك لأنه يعلم أنك تستطيع القيام بالأمر. إنه يثق بك، ويخرج منك ذلك الأداء الذي لم تكن تصدق أنك قادر على تقديمه.

هذا هو الملاذ الآمن. تقول أنك لا تستطيع؛ فيقول لك: "بلى تستطيع". يمنحك الملاذ الآمن الدعم غير المشروط الذي تحتاجه، ويلزمك بمستوى أعلى من الكفاءة لم تكن لتلزم نفسك به أبداً. وهو يفعل ذلك لإيمانه بك، حتى عندما لا تثق أنت بنفسك.

تشكل المرايا الصديقة والملاذ الآمن جوهر "الشفرة السرية للنجاح"، والسبب تحديداً هو أنك لا تستطيع أن ترى قيمة نفسك. إذا لم تنفذ هذه الخطوة فلا داعي لأن تفعل أي شيء آخر. لماذا؟ لأن كل فرد ممن يمثلون نسبة الثلاثة بالمائة كان يحظى بمرآة صديقة واحدة على الأقل تعكس قيمته في مرحلة ما من حياته. وذلك، دون وعي منهم، كان الأمر الذي سمح لهم بالنجاح.

خلاصة القول: إذا أردت أن تكون سعيداً وثرياً، فلابد أن تجد مرايا صديقة لحياتك وملاذ آمن لعملك. وما من سبيل غير ذلك.

أطلقوا عليه صاحب القبضة المرتخية

كان هناك لاعب هجوم في فريق لكرة القدم الأمريكية يطلق عليه صاحب القبضة المرتخية لأنه لم يستطع الإمساك بالكرة في أول موسم له كلاعب كرة قدم رغم أنه تم اختياره على رأس نخبة المرشحين من الجامعة. كان فتى فائق الموهبة من بلدة صغيرة بولاية مسيسيبي، وكان أصدقاؤه ومدربوه يعتقدون أنه يمتلك قدرات غير مستغلة، ولكن لأن مقر فريقه كان في سان فرانسيسكو، بعيداً آلاف الأميال عن أصدقائه وأسرته، كان يشعر بالوحدة، والأهم من كل شيء أنه كان يشعر بأنه خيب آمال زملائه في الفريق.

فذهب إلى مدربه وأخبره أنه يريد الاعتزال. قال له مدربه، وقد كان رجلاً شديد الفطنة يدعى بيل ولش: "لن أدعك تترك الفريق يا بني. لقد رأيت من قبل ما تستطيع تحقيقه. لقد حباك الله القدرة على إتقان هذه الرياضية. أعلم أنك بعيد جداً عن موطنك، ولكن زملائك في الفريق يثقون بك. أنا أثق بك. أعلم أنك قادر على النجاح، ولن أدعك ترحل، لأنني واثق من أنك ستكون أحد أفضل اللاعبين المستقبلين الذين شهدتهم هذه اللعبة."

أضاءت تلك الكلمات طريق هذا الشاب. وأصبح بعدها صاحب الجهد الأكبر في الرابطة الدولية لكرة القدم. أصبحت تدريباته أسطورية. كان يؤدي التمرين تلو الآخر وكان أول من يصل إلى أرض الملعب في الصباح وآخر من يغادره. كانوا يضطرون إلى إطفاء مصابيح الإستاد ليجبروه على الرحيل!

وبنهاية الموسم الأول، كان جيري رايس في طريقه ليصبح أعظم متلقي للكرة في تاريخ هذه الرياضة. وقد حقق جميع الأرقام القياسية لرابطة كرة القدم الدولية كمتلقي للكرة عند جانبي الملعب، بما فيها (١,٥٤٩)، الياردات المكتسبة (٢٢,٨٩٥؛ وهذا يتجاوز ١٣ ميلاً!)، والأهداف (١٩٧).

كان هذا كله بفضل رجل واحد، بيل ولش، الذي وثق بجيري رايس عندما لم يثق جيري بنفسه. فإذا كنت تظن أن ما أعلمه في هذا الكتاب يبدو عاطفياً، فدعني أطمئنك: هذا المبدأ يمثل الوسيلة الأقوى والأغنى بالنتائج والأكثر تركيزاً واختصاراً التي تم اكتشافها لرفع أقدامك عن المكابح. كما أنه المبدأ الخفي الذي

اعتنقه كل إنسان أو فريق أو مؤسسة كتب لهم السرور والنجاح؛ سواء كانوا على وعي بذلك أم لا.

الحصول على دعم غير مشروط من أجل أعمالك

لم يقل لي قط أي من أصدقائي المليونيرات: "نعم، بالطبع، لقد قمت بكل شيء بمفردي. لم أكن بحاجة إلى أحد." إذا صممت على أن تكون وحيداً -وكان هذا حال أغلب طلابي عندما أتوا إلي لأول مرة (وكان هذا تحديداً سبب معاناتهم)- فعملي مع آلاف لا تحصى من الطلاب يشير إلى أنك ستستمر في كفاحك طويلاً.

محاولة النجاح بدون دعم الآخرين
مثل الوقوف على منجم ذهب مع التنقيب بملعقة صغيرة.

يقف العديد من الناس حالياً على منجم ذهب وهم ينقبون بملعقة صغيرة تدعى "لا تسأل العون" أو "ليس لدي من يساعدني"؛ رغم وجود آلات حفر جديدة تماماً لم يسبق استخدامها نصب أعينهم وهي تدعى مراياهم الصديقة وملاذهم الآمن.

ذلك الذهب، ذلك الكنز كامن بداخلك ... فلنشرع سوياً في اكتشافه.

تخلص من الرهبة التي تسكن عقلك

هذا هو أول تمرين عليك القيام به للتخلص من الهراء الكامن بعقلك ورفع قدمك عن المكابح. لم تحسب أنك ستفلت بمجرد القراءة فقط، أليس كذلك؟ تذكر أن هذه دورة للتدريب على الفعل. وهذا يحمل معنيان: يتطلب منك هذا النظام أن تتخذ خطوات فعلية؛ وثانياً، ولم أكن أحب أن أبلغك بهذا ولكن إذا لم تفعل شيئاً مختلفاً عما فعلته من قبل، فلن تختلف النتائج على الأرجح عن تلك التي بلغتها فيما مضى.

يسمى هذا التمرين "التنقيب عن انعكاسك السلبي ونبذه". انعكاسك السلبي -تلك المرآة المضحكة التي ظللت تنظر إليها- هو سبب هراءك العقلي الذي يوعز

لك بأمور مثل "لا تملك المهارة الكافية". وعلى ذلك، أول ما نحتاج القيام به لرفع قدمك عن المكابح هو التنقيب عن انعكاسك السلبي؛ الكشف عنه؛ ثم نبذه؛ قل له أن يمضي إلى حال سبيله.

احضر ورقة وارسم عمودين: احدهما لانعكاسك السلبي والآخر لذاتك الحقيقية. أولاً، أريدك أن تكتب ما تقوله لك صورتك السلبية. ما الذي يقوله لك هذيان عقلك؟

لعله يقول "لا تستطيع القيام بهذا. لن تنجح أبداً. أنت مخادع. أنت متصنع ولا أحد يحبك." أياً كان حديثه، دونه فحسب.

خذ أي قدر تحتاجه من الورق. لا تتقيد بصفحة واحدة. كما أقترح أن تبدأ بكتابة مذكرات خاصة بالشفرة السرية للنجاح. امض أي وقت تحتاجه. ولست مضطراً إلى أن تطلع أي شخص آخر على ما تكتب.

في حال كنت تتساءل عما إذا كانت كتابة هذه الأمور السلبية ستكسبها المزيد من القوة، فالحقيقة هي: صورتك السلبية موجودة في عقلك بالفعل. وهذا التمرين ما هو إلا تسليط للضوء عليها. إذا كان هناك فيل في حجرة، فلن يجعله التجاهل أو التظاهر بعدم وجوده يختفي. وعلى كل، فقد جربت هذا لسنوات عديدة، ألم تفعل؟

أخرج الصورة إذاً إلى النور، وإلى الأبد. أضئ الأنوار حتى لا تختفي ثانيةً؛ وعندها نستطيع التخلص منها.

تمرين: التنقيب عن صورتك السلبية ونبذها (القائمة)

صورتي السلبية	ذاتي الحقيقة
ما يقوله هرائي العقلي	ما أنا عليه حقاً

تمرين: اخرج من الظلام

بعد أن تكتب قائمتك، أجب عن هذه الأسئلة:

١. من الذي قد أطلعه على قائمتي؟

٢. متى أستطيع أن أطلعه عليها؟

٣. كيف سيساعدني إطلاع آخرين على قائمتي في تكوين منظور سليم؟

٤. ما الأمثلة المحددة التي تكون فيها الصورة السلبية مخطئة؟

٥. من أين أتت صورتي السلبية؟

٦. لماذا لا تكون هذه هي صورتي الحقيقية؟

ألاحظت أمراً في هذه الأسئلة؟ إن كل سؤال منها يبدأ بأحد الخدم المخلصين الستة عند الشاعر روديارد كيبلينج:

لدي ستة خدم مخلصين
(علموني كل ما أعرف)
واسمهم ما ولماذا ومتى
وكيف وأين ومن.

الأسئلة التي تبدأ بهؤلاء الخدم الستة مهمتهم استخلاص الحقائق؛ لأن الانعكاسات السلبية لا تعيش مستترة فحسب، ولكنها تقوم على الأكاذيب. إذا لم

تجمع حقائق دقيقة عن ذاتك الحقيقية (كما هو الحال إذا كان لون عينيك بنياً لا أزرق)، فسيظل انعكاسك السلبي قوياً؛ بالتفوه بالأكاذيب التي تصدقها.

أشرك شخصاً آخر على الأقل ممن تثق فيهم في قائمتك. قل له بصراحة: "أقدرك، وأقدر رأيك. أتسمح بإلقاء نظرة على هذا؟" واطلب منه أن يقرأها ويخبرك الحقيقة من منظوره.

وجد طلابي الذين قاموا بهذا أن الأشخاص الذين يشركونهم في قائمتهم يقولون لهم: "ماذا؟ إن هذا الرأي السلبي لا يمت لك بصلة! من أين جئت بهذا؟" كما أبلغنا العديدون من الطلاب أن هذا التمرين كان نقطة تحول في حياتهم كبالغين.

تحتاج لأن تنظر إلى نفسك بعيون مرآة صديقة، لا من خلال صورة انعكاسك السلبي؛ لأن هذه هي الطريقة الوحيدة لترى لنفسك انعكاساً صحيحاً تماماً كما هو الحال عندما يتحتم عليك النظر في المرآة لترى عينيك.

عندما تجيب عن سؤال: "كيف سيساعدني إطلاع الآخرين على قائمتي في تكوين منظور سليم؟" اكتب أسبابك الدافعة (الفوائد) لمشاركة صديق تثق به قائمتك.

وأخيراً، اكتب أمثلة محددة أخطأت فيها صورتك السلبية. هذه هي الطريقة الثانية المتبقية للتخلص من الانعكاس السلبي: الحقائق والبيانات.

فمثلاً، قد يقول انعكاسي السلبي: "لا أحد يحب الاختلاط بي". ولكنني أدركت "انتظر لحظة. هناك أشخاص كثيرون معجبون بي. لقد أنهيت للتو مكالمات هاتفية مع خمسة أشخاص مختلفين استمتعوا حقاً بالحديث معي!" وبذلك عندما تعود هذه الصورة السلبية، تواجهها ببساطة بالحقيقة.

ما هي لافتتك؟

يأتي كل منا إلى العالم ضوءاً ساطعاً، وجيهاً بالدرجة الكافية.

ورغم ذلك، ما يحدث لغالبيتنا هو أننا نوصم بلافتات سلبية: لسنا بالكفاءة المطلوبة. خاملون. بدناء. قبيحون. أغبياء. سيكون الجميع سعداء إن ابتعدت عنهم.

نوصم بتلك اللافتات السلبية على مدار حياتنا. قد يصمنا بها معلمونا، أقراننا، أسرتنا، أصدقاؤنا، زملاؤنا في العمل أو حتى أنفسنا.

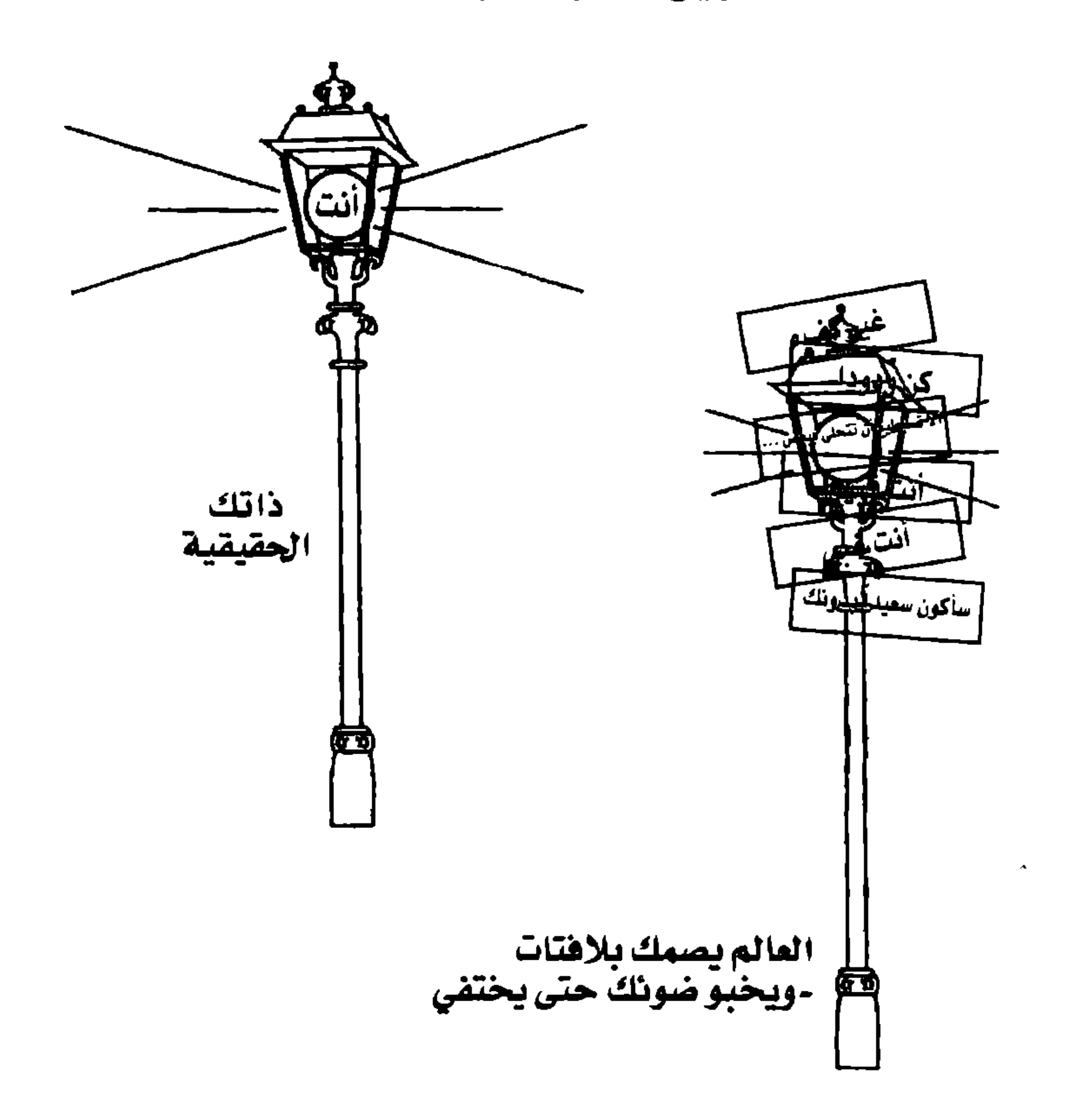
عندما نوصم باللافتات، ما الذي يصيب بريقنا؟ يخفت الضوء ببطء حتى تتعذر رؤيته في النهاية؛ وعلى عكس المتوقع فإن الضوء في حد ذاته لم يتغير، ولكن القدرة الخارجية على رؤيته فقط هي التي ضعفت. لم يتغير شيء في جوهر الضوء؛ حتى هذه الإشارات السلبية لا تستطيع أن تطفئه.

لطالما ومنذ القدم، نُصح الناس بألا يخفوا فضائلهم عن الآخرين. ما الذي يوحي به هذا لك؟ يوحي بأن البشر يفعلون هذا منذ ... حسناً منذ الأزل وإلى الأبد. ولهذا تشيع هذه الظاهرة إلى هذا الحد.

إذا كنت ناضجاً إلى الحد الذي يسمح لك بقراءة هذا الكتاب؛ فإنك تستطيع أيضاً أن تتولى مسئولية حياتك. ليست المسألة أن تشير بأصابعك وأنت تقول "لقد فعلوا هذا بي!" لا، إننا نفعل النقيض تماماً من هذا؛ لأن الناجحين ليسوا ضحايا.

اكتب على الفور اللافتات التي وصمت بها. هذه هي الخطوة الأولى في طريق تولي المسئولية؛ عندما تقول: "نعم، قد أكون وصمت بهذه اللافتة. ولكني أخلعها عن نفسي الآن، لأنها زائفة."

التمرين: عمود النور واللافتات



١. ما أبرز خمس لافتات سلبية وصمت بها؟

٢. ما عكس ما تدل عليه هذه اللافتات؟

٣. ذاتي الحقيقة/ جوهري الأصلي هو:

٤. من الذي سأشركه في هذه المعلومات؟

٥. متى سأطلعه عليها؟

من الأمثلة على لافتاتك السلبية: لا فائدة مني؛ أنا كسول؛ أنت مغفل؛ أنت غبي. (لاحظ أن الانعكاس السلبي يعبر عن نفسه أحياناً كأنه شخص يتحدث إليك قائلاً "أنت"، وأحياناً أخرى يستخدم الضمير "أنا").

سنعكس الآن هذه اللافتات. فعلى سبيل المثال، مضاد "أنا مغفل" هو "أنا ذكي". مضاد "لست ماهراً" هو "أتمتع بالكفاءة". مضاد "لم أرتد الجامعة" هو "من يأبه؟" (لا يهتم الناس كثيراً بدرجتك العلمية؛ ولكن ما يعنيهم هو إلى أي درجة تستطيع أن تساعدهم).

وفي الخطوة التالية، اكتب إجابتك التي تكمل عبارة "جوهري الحقيقي/ ذاتي الأصيلة هي ..."اكتب عبارة قصيرة عن ذاتك الأصيلة؛ مثل أحظى بالكفاءة، أحظى بعناية الله، أو أي عبارة أخرى تريد أن تكتبها. أريدك أن تكتب شيئاً يلتصق بذاكرتك، مجرد عبارة سريعة يسهل تذكرها.

تدور الأسئلة الأخيرة حول الأشخاص الذين ستطلعهم على هذه المعلومات والتوقيت الذي ستفعل فيه ذلك. حدد لنفسك مهلة زمنية، لأننا نبغي إخراج انعكاسك السلبي من الظلام؛ والسبيل الوحيد إلى هذا هو إطلاع آخرين عليها. الانعكاس السلبي بمثابة كتلة من الرهبة تسكن عقلك. تبقى هذه الكتلة قوية طالما امتنعت عن مواجهتها أو حاولت الهروب منها. ولكن عندما تجابهها وجهاً لوجه وتقول "هل تتحدث إليّ يا هذا؟!" عندها فقط ستتحرر من الخوف الذي يسكن عقلك.

أسئلة الدعم الرئيسية السبعة

الخطوة التالية في التعرف على مراياك الصديقة في حياتك وملاذك الآمن في عملك هي أن توجه لنفسك أسئلة الدعم الرئيسية السبعة:

١. ماذا يعني الدعم غير المشروط بالنسبة لي؟
٢. ما الدعم الذي أشعر أني بأمس الحاجة إليه في حياتي حالياً؟ وفي عملي أيضاً؟
٣. من الذي أود أن أتلقى منه هذا الدعم؟
٤. ما الفائدة التي ستعود على الآخرين من مساعدتي؟ (اكتب قائمة بالفوائد التي تعود على كل فرد)

٥. ما الذي أود أن أسمعه من الشخصيات المحورية في حياتي؟
٦. إذا كان هناك شيء واحد فقط أستطيع أن أطلبه منهم، فما هذا الشيء؟
٧. ما الخطوات الفعلية التي أريد أن أتخذها، لأحصل على الدعم الذي أحتاجه؟

سؤال الدعم الرئيسي رقم ١: ماذا يعني الدعم غير المشروط بالنسبة لي؟

لا أستطيع أن أخبرك ماذا يعني الدعم غير المشروط بالنسبة لي. وربما لا تملك أنت الآخر إجابة لهذا السؤال. لماذا؟ لأنك على الأرجح لم تسأل نفسك هذا السؤال من قبل. أنا واثق من أنك لم تدرك أهميته الحيوية لنجاحك، كما لم تدرك أنه أهم وأخطر خطوة لرفع أقدامك عن المكابح.

لا يسعك تجنب هذا، ولم يتجنبه كذلك أي ممن يمثلون نسبة الثلاثة بالمائة. فإنهم إما ابتكروه لاشعورياً أو أنه كان يلازمهم طوال الوقت. إذا كان شيء ما قد لازمك طوال الوقت، فلن تعرف كيف سيكون الحال إذا عشت بدونه. ولكن من يكدحون في الحياة إما لا يملكون هذا أو لا يقدرون مدى أهميته بالنسبة لنجاح حياتهم وأعمالهم.

سؤالا الدعم ٢ و ٣: ما الدعم الذي أشعر أنني بأمس الحاجة إليه في حياتي وعملي؟ من الذي أود أن أتلقى منه هذا الدعم؟

قد تتشابه إجابتا هذين السؤالين إلى حد كبير. فمثلاً، إذا كنت تملك عملاً خاصاً بك، فسترتبط علاقة وثيقة بين الدعم الذي ستحتاجه في حياتك والدعم الذي ستحتاجه في عملك. بيد أنني أريدك أن تفكر في الاختلاف بين الدعم الذي تحتاج في حياتك والذي تحتاج في عملك. أفترض أن حياتك منفصلة عن عملك. وإن لم تكن كذلك، فسنحل هذه المشكلة في الخطوة ٤.

قد تحتاجي في حياتك مثلاً إلى مساعدة زوجك في الأعمال المنزلية، أو ربما تقرر أنك تحتاج إلى مديرة منزل. وعلى النقيض من ذلك، قد تحتاج في عملك إلى مساعد تنفيذي أو مدير تسويقي. وربما تحتاج إلى مساعدة جهاز ما، أو إلى

أن يعمل معك فريق الموزعين بجهد أكبر. استخدم يوميات الشفرة السرية للنجاح للكتابة قدر ما تشاء.

سؤال الدعم الرئيسي رقم ٤:
ما الفائدة التي تعود عليهم من مساعدتي؟

يقوم السلوك البشري بأكمله على أمرين: الأسباب الدافعة والأسباب المانعة. المميزات والعيوب، الخسائر والفوائد؛ كل هذه الأمور أسباب دافعة وأسباب مانعة. لا أحد يفعل أي شيء بدون أن يرى فيه فائدة تعود عليه. فإذا أردت أن يسدي إليك أحدهم صنيعاً، فخير لك أن تبحث عن الفائدة التي ستعود عليه منه.

فأنا مثلاً ألقي عادةً ندوات عبر أجهزة الاتصال عن بعد أروج فيها لبرامج لمؤلفين آخرين. ما الذي يدعوني إلى فعل ذلك؟ يستفيد المؤلف الآخر بحصوله على دعاية مجانية، علاوة على أن الفريق المسئول عن عملنا على الشبكة هو الذي يقوم بالمهمة كاملة. وأنا أستفيد عندما يسمع بي المزيد من الناس كما أن ذلك يبث النوايا الحسنة بين زملائي. ما رأيك في هذه الأمور كأسباب دافعة؟

على الجانب الآخر كان بوسعي أن أقترب من المؤلف الآخر وأقول: "افعل هذا لأنني أريد أن أوسع دائرة جمهوري". هل تعتقد أن أحداً كان ليقول: "هذا رائع، أين تريدني أن أوقع؟" لا، أنا متأكد من أنه كان سيجيب قائلاً: "ومن تظنه يأبه لأمرك؟"

ولهذا جعلت الأمر مفيداً بالنسبة للآخرين لدرجة لا تصدق، بحيث يكون من الجنون ألا يفعلونه. يحصلون على دعاية مجانية ولا يبذلون أدنى مجهود. الآن أصبح للكلام معنى.

يحدث الأمر نفسه عندما تطلب الدعم. ما الفائدة التي قد تعود عليهم؟ يقدم البيع المباشر أو التسويق عبر الإنترنت أوضح الأمثلة على ذلك. هل تظن أن موزعيك سيستفيدون من دعمهم لك؟ عندما تبدأ في تحقيق النجاح، ما الذي يحدث لهم؟ تزيد حساباتهم في البنوك، هذا هو ما يحدث!

عندما ترفع أقدامك عن المكابح يبدأ ربح كل من يعلونك في الزيادة. أتساءل ما إذا كان موزعوك يريدون لك المزيد من النجاح.

أمعن التفكير في هذا، لأنه حين تتوقف عن الحديث عن الفوائد التي تعود عليك

وتبدأ في توعيتهم بالفوائد التي ستعود عليهم، عندها ستحظى بالقوة التي تحتاج إليها من أجل نجاحك.

ملخص السلوك البشري:

تصبح الأمور في غاية اليسر عندما تتحدث باستمرار عن كيفية استفادة الطرف الآخر.

سؤال الدعم الرئيسي رقم ٥: ما الذي أود أن أسمعه من أهم الشخصيات في حياتي؟

تعاني غالبية الناس من حاجة ماسة إلى الانتباه والتقدير والإجلال. ما الذي تود إذاً أن تسمعه؟ قد تود أن تسمع أموراً مثل: "أنا فخور بك. نعم ما فعلت! أحبك. أستمتع بوجودك بالقرب مني. أنا سعيد بوجودك." ما الذي تود أن تسمعه؟

سؤال الدعم الرئيسي رقم ٦: إذا كان هناك شيء واحد فقط أستطيع أن أطلبه من أهم الأشخاص في حياتي، فإنه ...

لا أعلم ما هذا الأمر بالنسبة لك، وقد لا تكون على علم به حتى الآن. أريدك أن تفكر في شعورك إذا كان هناك أمر واحد فقط تستطيع أن تطلبه من أهم الأشخاص في حياتك. "إذا كان هناك أمر واحد فقط، فسيكون ..." ماذا سيكون؟

قد تفكر في أشخاص ومواقف مختلفة. ما الأمر الواحد الذي تود أن تطلبه من هؤلاء الأشخاص؟ إذا لم تكن تعلم ما هو فمن المرجح ألا تحصل على الدعم الذي تريده وتحتاج إليه. لابد أن تكون واضحاً. فكر في هذا الأمر وأكتبه.

سؤال الدعم الرئيسي رقم ٧: ما الخطوات الفعلية التي أريد أن أتخذها، لأحصل على الدعم الذي أحتاجه؟

إذا أردت أن تصبح شخصاً عادياً كبقية الناس، فكل ما عليك فعله هو أن تجلس تنوح وتتذمر. يشتكي غير الناجحين من أن العالم لا يقدم لهم الدعم الكافي. وعلى الجانب الآخر، تلتزم نسبة الثلاثة في المائة الصمت، وينهمكون في العمل، ويوضحون للآخرين كيف سيستفيدون من دعمهم لهم.

ما الذي ستفعله بطريقة مختلفة لتحصل على الدعم الذي تحتاج؟ افعل كل ما يخطر على بالك، فكلما كانت تصرفاتك جنونية كانت أفضل. فإذا كان ما ظللت تفعله إلى الآن ناجحاً، لكنت أدركت النجاح بالفعل! فما يبدو بطبيعة الحال أمراً لا معقولاً من وجهة نظرك قد يكون الأمر الوحيد الذي يحدث كل الاختلاف.

حان وقت الحوار

بعد الإجابة عن أسئلة الدعم الرئيسية السبعة، يحين وقت الاستفادة من المعلومات التي حصلت عليها. ذكرت آنفاً أنك تحتاج إلى البحث عن مرايا صديقة لحياتك وملاذ آمن لعملك. حسناً، فهنا سنفعل ذلك.

بوسعي الآن أن أقول لك توجه إلى من قد يمثلون مراياك الصديقة وتحدث إليهم. ولكن، ماذا ستقول؟ إنك لا تظن أنني كنت سأتركك معلقاً في مثل هذا الموقف، أليس كذلك؟ ولكني عوضاً عن ذلك سأعطيك الحوار مكتوباً حتى لا تقلق بشأن ما عليك قوله. يمكنك أن تكون على قدر من الشفافية وتقول لصديقك:

"إنك شخص مهم حقاً بالنسبة لي. أنوي إحداث بعض التغييرات الجذرية في حياتي وأود أن تكون جزءاً من الحدث. أقرأ كتاباً لذلك الرجل الذي يدعى نواه سانت جون، وقد أخبرنا أن نجري حواراً مع أهم الأشخاص في حياتنا، لأنه قال أن أنجح الشخصيات لديهم آخرون يؤمنون بهم."

قد يقول صديقك: "ما الذي تتحدث عنه؟" فاشرح له الأمر ببساطة وصراحة. أخبره أن هذه هي الأسئلة التي من المفترض أن تسألها.

أوضح له ما تفعله بدقة. أخبره: "أريد إحداث بعض التغييرات الجوهرية وأريدك أن تكون جزءاً من هذا. كنت أتساءل عما إذا كان باستطاعتي أن أطرح عليك هذه الأسئلة. أتوافق على هذا؟"

ماذا سيقول لك؟ "لا، لا أريد أن أتحدث إليك لأنك منحتني للتو شعوراً جميلاً."؟

ألن يعجبك أن يقول لك شخص ما مثل هذا الكلام؟ "أتعني أنك تهتم لأمري؟ تقدرني؟" أضمن لك بالمناسبة أنه لم يسبق لصديقك أن سمع هذا الكلام من قبل. فكر في هذا: متى كانت آخر مرة سمعت فيها مثل هذا الكلام من شخص آخر؟

يمكنك القيام بهذا عبر الهاتف أو وجهاً لوجه؛ يمكنكم الخروج لاحتساء القهوة، أو التنزه قليلاً. قام العديد من طلابي بهذا عبر البريد الإلكتروني، بالطبع يمكن أن تكون مراياك الصديقة أو ملاذك الآمن في الطرف الأخر من العالم ويمكنك الحصول على دعمهم بنفس السهولة التي كنت ستحصل بها عليه لو كانوا معك في نفس المدينة. لا بأس بهذا أيضاً.

هذا هو نص الحوار. لست بحاجة إلى ابتكاره فهو موجود بالفعل. إنه أمامك هنا.

تمرين: أجر حواراً مع مرآتك الصديقة وملاذك الآمن

١. ماذا تستفيد من وجودي في حياتك؟

٢. ما الذي اكتسبته من علاقتنا؟ رجاءً كن محدداً.

٣. ماذا كنت ستفتقد لو لم أكن في حياتك؟

٤. ما هي نقاط قوتي من وجهة نظرك؟

٥. ما الذي أستطيع تغييره لأحسن علاقتنا؟

٦. إذا كانت هناك كلمة أو عبارة واحدة تصف بها علاقتنا، فماذا ستكون؟

٧. على مقياس ١ إلى ١٠، كم تمنح علاقتنا؟

٨. إذا كان تقييمك أقل من ١٠، فماذا أستطيع أن أفعل لأجعله ١٠؟

هذه الأسئلة مباشرة للغاية، ولكني أريد حقاً أن أسلط الضوء على السؤالين ٧،٨.لقد تعلمتهما على يد كانفيلد، وهما اثنان من ألمع الأسئلة التي شهدتها في العلاقات الإنسانية.

السؤال السابع: اسأل: "على مقياس ١ إلى ١٠، كم تمنح علاقتنا؟" ثم استمع. إذا كانت إجابتهم أقل من ١٠، فعليك أن تطرح السؤال الثامن: "ماذا أستطيع أن أفعل لأجعلها ١٠؟"

يقول جاك أنه هو وزوجته يطرح كل منهما على الآخر هذين السؤالين أسبوعياً، سواءً كان يتصل من كوالالامبور أم كان موجوداً في المنزل مع أسرته. إنهما يخصصان الوقت ليطرح كل منهما هذين السؤالين على الآخر: "على مقياس ١ إلى ١٠، ما تقييمك لعلاقتنا؟" و"ماذا أستطيع أن أفعل لتحصل علاقتنا على ١٠؟"

هل تتخيل مدى الحب والقرب بينهما؟ يهتم الاثنان بأن يسأل كل منهما الآخر "ماذا أستطيع أن أفعل لأجعل هذه العلاقة أفضل؟" من يفعل مثل هذا؟ إنه أمر مذهل.

إذا كنت في العمل، فأوصيك بشدة بأن توجه لفريقك، قسمك، موظفيك، أو حتى البائعين هذين السؤالين. اذهب إلى كل شخصية مهمة في مؤسستك وقل: "لنفعل هذا. لنحصل على ١٠." ستكون حينها قد فزت بولائهم.

إلام تستند

أعني عندما تقوم بهذه العملية. يكون الأساس الذي تستند إليه أهم من السؤال الذي تسأله. يجب أن تستند إلى الأصالة لا إلى الحاجة.

لا يمكنك أن تدافع. لماذا؟ لأنك إذا دافعت خسرت. فمثلاً، لنفترض أنك تسأل شريكة حياتك: "على مقياس من ١ إلى عشرة، ما تقييمك لعلاقتنا؟" فتجيب: "أربعة". فيكون رد فعلك دفاعياً: "أربعة! ماذا تقولين؟ إنني دائماً أقوم بالأعمال من أجلك، وأعاملك دائماً بلطف ..." إذا فعلت ذلك فقد خسرت.

رغم أنك قد لا تحب سماع ما تقوله، فيجب عليك أن تقبله ولو على مضض. خذ نفساً عميقاً. قل بهدوء: "رائع، أربعة. ليس هذا جيداً. أخبريني إذاً بما لا أعلمه؟"

أترى ما فعلته هناك؟ لقد أذنت للطرف الآخر بأن يقول الحقيقة. وربما ترد قائلة: "حسناً، إنك لا تستمع إليّ أبداً، وتقاطعني طوال وقت، ولم تدعني أكمل لك

ذلك الحديث عن ..."هذه هي لحظة الحقيقة بالنسبة لك. إذا سمحت لها بقول الحقيقة من وجهة نظرها بدون أن تدافع عن نفسك، فقد ربحت.

أول ما يتوق إليه البشر دون أن يعبرون عنه
هو ببساطة شخص يستمع إليهم؛ ولا يخبرهم أنهم مخطئون.

يتحرق كل إنسان ليحكي قصته. ماذا لو أصبحت الشخص الوحيد الذي لا يخبره بخطئه؟

لست مضطراً للموافقة على كل شيء يقوله كل إنسان. ولكنك لست مضطراً كذلك إلى إخباره بخطئه. فكل مهمتك هي الاستماع. بوسعك مثلاً أن تقول: "يا للعجب، لم تكن لدي أدنى فكرة عن أني أفعل هذا. أنا آسف. سأتصرف بشكل أفضل في المرة المقبلة." (والأفضل من ذلك أن تقول هذا وأنت تعنيه).

نهاية الأعذار

إما أن تحصل على الأعذار أو على النجاح؛ ولكن ليس كلاهما. إذا دخلت المناقشة محملاً بالأعذار وتقول: "لقد كنت مريضاً ذلك اليوم، لم أكن أشعر أني بحال جيد، فعل أحدهم هذا بي عندما كان عمري ست سنوات" فقد قللت من شأن نفسك في نظر هذا الشخص وأهدرت تلك الفرصة للنمو.

لكل إنسان أعذاره. ويلتزم غير الناجحين بالنواح ولعب دور الضحية. لا تكن أحدهم! قل: "يا للعجب، لم أكن أعلم أن أدائي كان سيئاً إلى هذا الحد. ماذا استطيع أن أفعل لأحسنه؟"

من ناحية أخرى، قد تسمع ما يفاجئك ويسعدك. قد يقول الشخص الذي تسأله أن علاقتكما تحصل على ٩. وعندها يمكنك أن تقول: "هذا رائع! ٩ درجة جيدة. ماذا أستطيع أن أفعل لأجعلها عشرة."

اسمح للناس بأن يجيبوك بصراحة. وعندها ستختبر تلك الثقة، أستطيع أن أكون أفضل في المرة المقبلة. اسمح للناس بأن يصدقوك القول هذه المرة وستجدهم على استعداد أكبر لدعمك المرة المقبلة.

سبب دافعي أخير

للعثور على مرآتك الصديقة وملاذك الآمن ميزة إضافية: تخبرك جميع برامج النجاح الأخرى ضمنياً بأن ترجع لنفسك لتجد القوة على الإنجاز. ولكن بيت القصيد هو أن غالبيتنا لا يثقون في أنفسهم كثيراً حتى يكملوا ما بدءوه!

عندما تتلقى دعماً غير مشروط من الآخرين، تضمن أنك لست بحاجة إلى الاعتماد على قوة إرادتك لترفع أقدامك عن المكابح. وعلى ذلك، إذا وجدت نفسك عالقاً في حياتك أو عملك في أي وقت في المستقبل، فعد ببساطة إلى هذه الخطوة وأعد هذا التمرين. اكتشفت، من خلال عملي مع آلاف الطلاب، أنه كلما نسمح لأنفسنا بتحقيق مستويات أعلى من النجاح، نحتاج باستمرار إلى التمسك بالدعم الذي أوصلنا إلى هذا. ولذلك، يعد "الشفرة السرية للنجاح" نظام التنمية الشخصية الوحيد الذي يحمل بداخله خطوة مضادة للفشل.

عندما تنفذ هذه الخطوة، لن تكون مضطراً بعدها إلى الاعتماد على قوة إرادتك أو "تحفيز نفسك ". لأن هذه الموارد كما رأينا محدودة للغاية. يمكنك الآن أن تفعل ما كان يفعله الثلاثة في المائة لاشعورياً طوال الوقت؛ بأن تدع الناس يؤمنون بك، وتسمح لهم بأن يدعموك خلال رحلتك إلى حياة أثرى وأسعد.

ملخص سريع

١. تماماً كما تعجز عن رؤية عينيك بالنظر من داخل جسدك، فإنك لا تستطيع أن تحدد، أو حتى تستوعب، قيمتك بالنظر إلى نفسك. ولهذا تحتاج الدعم غير المشروط من الآخرين لتصبح الإنسان الذي قدر لك أن تكونه.

٢. المرايا الصديقة هي أشخاص يمنحونك دعماً غير مشروط في حياتك الشخصية، والملاذ الآمن يدعمك في حياتك المهنية. الفرق الرئيسي بينهما هو أن ملاذك الآمن يرى قدراتك الشخصية في حين يحملك مسئولية أعباء العمل.

٣. يقطع مبدأ المرايا الصديقة الطريق على كتابات النجاح التقليدية لأن مدربي النجاح التقليديون نصحوك بأن "تثق بنفسك". والحقيقة هي أن إيمانك

بنفسك هو آخر مرحلة تصل إليها. قبل أن تبدأ بالإيمان بنفسك، لابد أن تجد شخصاً آخر يؤمن بك.

٤. قم بالتمارين الواردة في هذا الفصل لتجد مراياك الصديقة وملاذك الآمن. ستستمر هذه العملية مدى الحياة. بدأ أغلب الناس (بما فيهم المؤلف) هذه العملية بلا مرايا صديقة أو ملاذ آمن. ومع ذلك، عليك أن تلتزم التركيز على ما يصدق فيه الأشخاص المحيطون بك، وستبدأ في جذب ذلك النوع من الأشخاص الذين يستطيعون دعمك في رحلتك إلى النجاح.

الخطوات العملية التالية: عدد ثلاثة أمور من هذا الفصل يمكنك القيام بها لتنال وتمنح مستوى أكثر إرضاءً من الدعم غير المشروط في حياتك وعملك.

١. ________________________________

٢. ________________________________

٣. ________________________________

أهم عشرة أسئلة تأكيدية في الخطوة الثانية:

١. لماذا أحظى بكل هذه المرايا المحبة في حياتي؟

٢. لماذا أحظى بكل هذه الملاجئ الآمنة في عملي؟

٣. لماذا أمثل المرآة الصديقة والملاذ الآمن للأشخاص الذين يشاركوني حياتي؟

٤. لماذا أتولى مسئولية الحصول على الدعم الذي أحتاج؟

٥. لماذا أتحلى بالشجاعة لطلب الدعم الذي أحتاج؟

٦. لماذا أجد نفسي دائماً في المكان المناسب في الوقت المناسب مع الأشخاص المناسبين؟

٧. لماذا يتساوى الدعم الذي أحصل عليه والدعم الذي أمنحه؟

٨. لماذا يدعمني كل هؤلاء الأشخاص العظماء؟

٩. لماذا أستقطب كل هؤلاء القادة إلى عملي؟

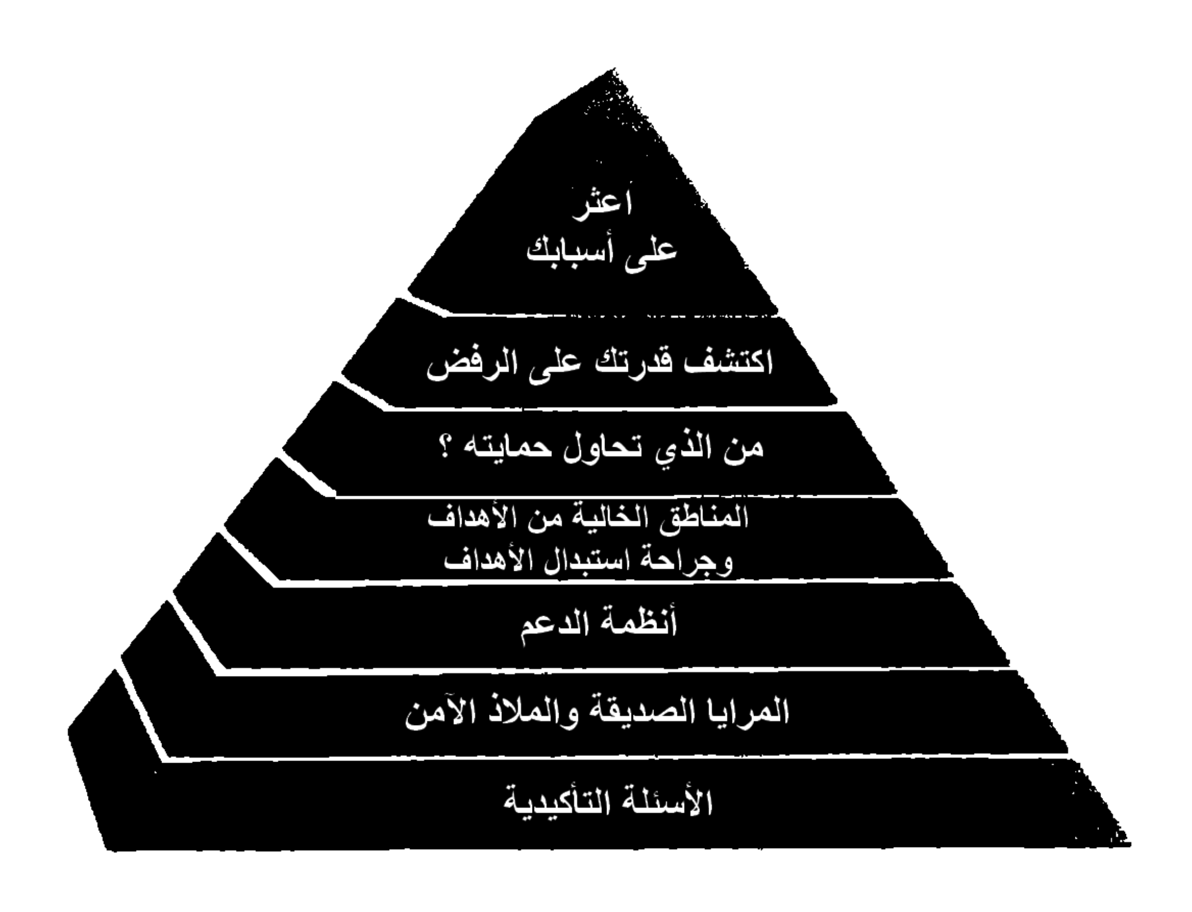
١٠. لماذا أحظى بالرخصة لأتصرف بموجب ذاتي الحقيقية؟

الفصل ٦

الخطوة ٣: أنظمة الدعم

«ضع شخصاً جيداً في نظام سيئ، وسينتصر النظام في كل مرة.»

-دابليو. إدواردس ديمنج



فكر في بيتك. مم يتكون بيتك في الحقيقة؟ إنه في الأساس يتكون من شيئين: بنية وأنظمة. بنية منزلك هي طرازه المميز: سواء كان طرازاً أمريكياً أو فيكتورياً أو غير ذلك، وتشمل طريقة ترتيب أجزاءه المنفصلة: عدد الغرف، حجمها، موقعها، وغير ذلك. بنية منزلك هي أجزاؤه.

والجزء الثاني من منزلك هو أنظمته. الأنظمة تعطي أجزاء منزلك وظيفة تقوم بها. وتشمل أنظمة منزلك: الكهرباء، التسخين، التهوية، السباكة، وغيرها. تتيح لك هذه الأنظمة المجال لتستمتع بحياة مريحة. فهذه هي مهمة البيت. إذا لم تعمل أنظمة منزلك بطريقة صحيحة، فإنك تحظى ببناء ليس من الممتع العيش فيه.

ما الوقت الوحيد الذي تفكر فيه في أنظمة منزلك؟ بالضبط: عندما تتعطل. إنك تفكر في نظام منزلك فقط عندما يتوقف عن العمل. الوقت الوحيد الذي تفكر فيه في نظام السباكة هو عندما تنسد أنابيب الصرف. وكذلك لا تفكر في الكهرباء أبداً إلا عندما تضيئها وتجد أنها لا تعمل.

فكر في جسدك. إن جسدك أشبه بمنزل، لأنه يتكون هو الآخر من هيكل وأنظمة. الهيكل هو بنيتك الأساسية: ذكر أم أنثى، طويل أم قصير، وملامحك المميزة وصفاتك الوراثية.

ثم تجد الأنظمة. وظيفة أنظمة جسمك هي أن تبقى حياً. يحتوي جسدك على عشرات الأنظمة التي تعتمد على بعضها: الجهاز الدوري، العضلي، الهيكلي، العصبي، التنفسي، المناعي ... ومثل نظام السباكة! متى تخطر لك هذه الأنظمة؟ لقد فهمت: عندما تتعطل. إنك لا تفكر في جهازك التنفسي حتى تعجز فجأة عن التنفس؛ ولا في جهازك الهضمي إلا وأنت في عيادة الطبيب تقول "آه، ليتني لم أتناول تلك الكعكات الخمسة عشرة من الشوكولاتة ..."

كما ترى، إذا لم تعمل أنظمة جسدك أو منزلك بمستوياتها المثالية، فستعاني من أن عدة أجزاء لا تؤدي وظيفتها المطلوبة. حسناً، ينطبق الأمر ذاته على حياتك وأعمالك.

تتكون حياتك وعملك هما أيضاً من بنية وأنظمة. ولكننا نتعرض هنا إلى ...

الشيئان اللذان تفتقر إليهما حياة وعمل معظم الناس

١. يجهل معظم الناس أنظمة حياتهم وعملهم، و

٢. لا أحد تقريباً يعرف كيف يعالج هذه الأنظمة عندما تتعطل.

يفعل أغلب الناس ما يشبه هذا: "يا إلهي! أنا في غاية الارتباك. لا أدري ماذا أفعل! علي القيام بأمور كثيرة وليس لدي متسع من الوقت. أنا مفلس! لا أملك مالاً. وزني زائد. ماذا سأفعل؟"

ما أهمية حياتك؟ ما أهمية عملك؟ لم يسبق لأغلب الناس أن سألوا هذه الأسئلة البسيطة والجوهرية من قبل. إنهم في الواقع يجهلون السؤال، فما بالك بالإجابة؟

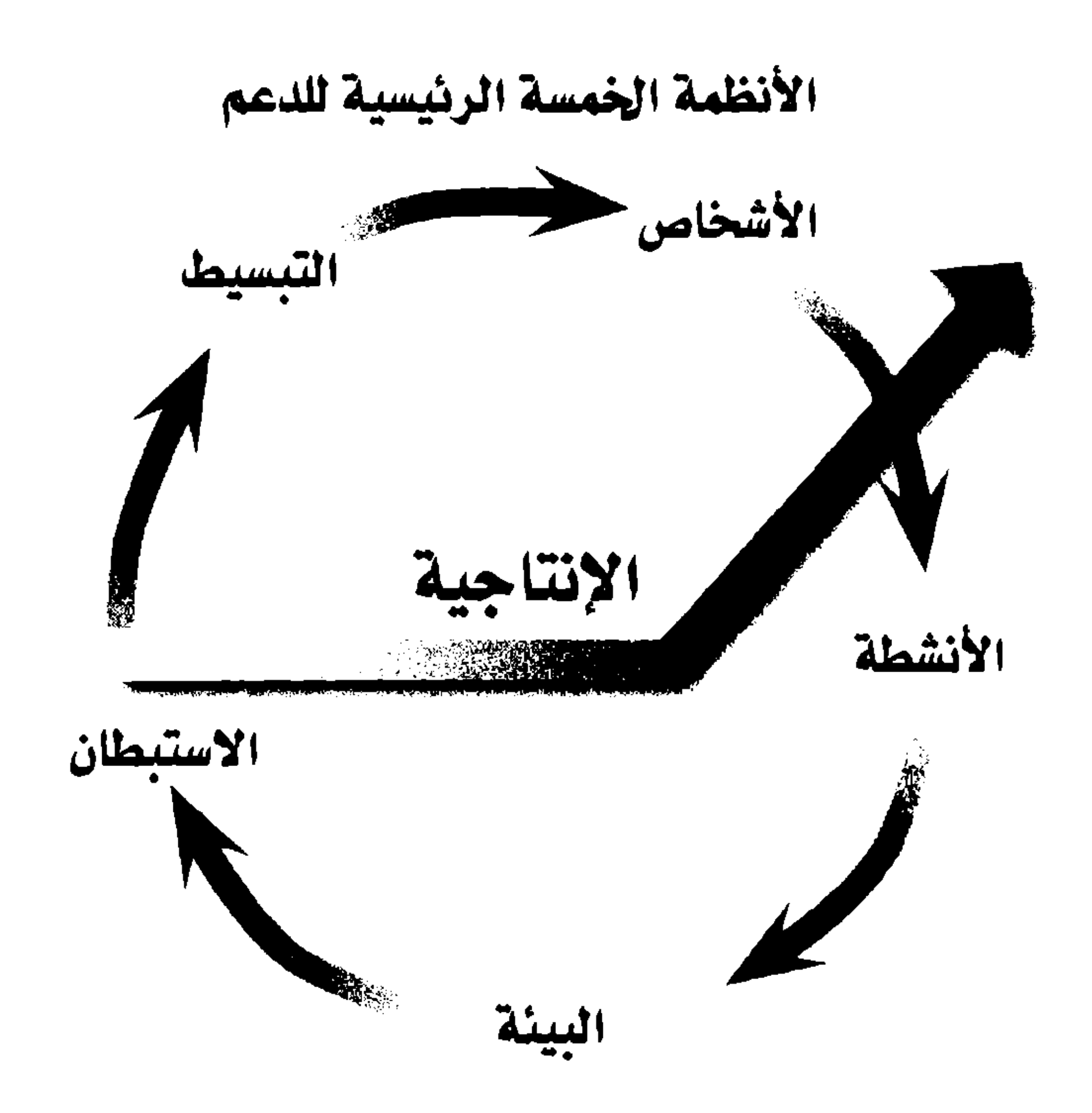
بعد عملي مع عشرات الآلاف من الطلاب الشاكرين لما قدمته، بت أدرك شيئاً يجمع بين العمق والبساطة. لا أحاول أن أخبرك بمعنى الحياة؛ ولكن يبدو أن أسمى دور لحياة الفرد هو أن تعيش بالطريقة التي تختارها. أي تمتلك القدرة على اختيار الحياة التي تتمناها.

وماذا عن دور العمل؟ الدور الأساسي للعمل هو أنه يقدم فائدة لمجموعة من البشر ويحقق ربح من هذا النشاط.

كما يتضح لك من خلال هذين الوصفين، لا يحظى أغلب الناس بما قد نطلق عليه حياة مثالية، وكذلك لا تسير معظم الأعمال بمستويات مثالية. يكوّن أغلب الناس مفهوماً غامضاً عن هذا، ويصولون ويجولون محاولين البحث عن "حل" للمشكلة. ولكن إذا واجهتك مشكلة سباكة في منزلك (أو جسدك!)، وظللت تتصل بكهربائي، فإلى أي مدى ستنجح هذه العملية؟

خذ نفساً عميقاً. يمكنك التوقف عن الركض الآن. هذا لأنه من واقع عملي مع عدد لا يحصى من الطلاب في برامج الإرشاد الخاصة بي، ودراستي للأشخاص السعداء الناجحين في العالم، تعرفت على الخمسة أنظمة الرئيسية التي تحتاجها

لتؤدي وظائفك بصورة صحيحة، لتحظى بحياة وعمل تجاري يؤديان الوظائف التي تنشدها.



نظام ١: **نظام الأشخاص المحيطين**

نظام ٢: **نظام الأنشطة**

نظام ٣: **نظام البيئة**

نظام ٤: **نظام الاستبطان**

نظام ٥: **نظام التبسيط**

الأشخاص، الأنشطة، البيئة، الاستبطان، التبسيط. هذه هي أنظمة الدعم الخمسة في حياتك أو أعمالك أو وظيفتك. ستلاحظ ونحن نناقش كل منها أن نفس

الأنظمة التي تحتاج إلى أن تعمل بصورة صحيحة في حياتك تحتاج أيضاً إلى أن تؤدي وظائفها بصورة صحيحة في أعمالك. سيفيدنا هذا، حيث سيجعلنا ندرس الأنظمة نفسها من أجل كل من الحياة والعمل.

لا آبه لنوع النشاط التجاري الذي تعمل به، أو سواءً كنت صاحب أعمال أم تعمل لحساب شخص آخر. فالأنظمة لا تختلف. لقد كنت مستشاراً لعشرات الصناعات المختلفة، وعملت مع عشرات الآلاف من الأشخاص في ورش العمل، ودرست أفراداً لا حصر لهم ممن حققوا نجاحاً استثنائياً. لا يهم ببساطة من تكون، أو ماذا تعمل، أو النشاط التجاري الذي تعمل به؛ فالأنظمة سواء.

ولكن هذا يعني أنه إذا لم يعمل أي من هذه الأنظمة الأساسية الخمسة بصورة صحيحة في حياتك أو عملك، فلن يتضرر دخلك وحده، ولكن سيضر ذلك أيضاً براحة بالك، وصحتك، وسعادتك، وعلاقاتك. قد تلاحظ هذا على أنه شعور غامض "بوجود خطب ما". ولكن ربما عجزت عن تحديد هذه المشكلة بدقة. فيما نمر بكل نظام، ستتعرف ليس فقط على المشكلة، وإنما أيضاً على طريقة حلها.

الممارسة تؤدي إلى ...

يمكن تجنب الألم والحيرة الناتجين عن الشعور بوجود "خطب ما، ولكني لا أستطيع تحديده" من خلال التعرف على الأنظمة، ثم اتخاذ الخطوات التي تجعلها تعمل بمستوى أعلى وأكثر فاعلية. تذكر أن هذا المنهج منهاج عملي، بيد أنه أيضا عملية متوالية. لا تؤدي الممارسة إلى الكمال؛ ولكن إلى التقدم. وكلمة progress التي تعني تقدم في اللغة الإنجليزية مشتقة من الكلمة اللاتينية progredi بمعنى "يخطو للأمام". ليس الكمال هو المهم في الحياة ولكن المهم هو التحلي بالشجاعة للمضي قدماً، خطوة بخطوة.

قبل أن نبدأ، أريدك أن تفعل شيئاً من أجلي في الحال. خذ نفساً عميقاً. والآن نفس عميق آخر. لاحظ دقات قلبك وأنت تقرأ هذه الكلمات. اجلس هادئاً لدقيقة. أتشعر بدقات قلبك؟

ضع إصبعك على حلقك عند النقطة التي تشعر فيها بنبض قوي، أو فقط استشعر دقات قلبك داخل جسمك. تنفس. الآن ...

متى كانت آخر مرة فكرت فيها في دقات قلبك؟ جدياً. متى كانت آخر مرة فكرت في ذلك؟ أراهن على أنك لم تفكر بهذا مطلقاً من قبل، إلا إذا كنت قد أصبت بنوبة قلبية أو شعرت بألم في صدرك.

متى كانت آخر مرة فكرت في حقيقة أنك تهضم الطعام؟ أسبق لك أن فكرت في هذا؟ كل يوم، ثلاث مرات في اليوم (أو أكثر)، نحشو أفواهنا بكمية كبيرة من الأشياء؛ ولكن ماذا يحدث بمجرد أن تدخل هذه الأشياء؟

إننا نعيش، نتنفس، نأكل، نتجول، نعمل، نلعب، نمرح، ونفعل ما يحلو لنا ... ولا نفكر مطلقاً في هذه الأجهزة العجيبة الموجودة هنا في الجسد البشري المذهل، ذلك الهيكل الاستثنائي.

كف عن الإساءة لأنظمة جسمك

بدلاً من تقدير هبة الجسد الرائعة، يتجاهلها معظمنا، يسيئون إليها، أو يعاقبون أنفسهم على امتلاكهم لها. "أنا بدين جداً. لا أستطيع أن أنقص ٢٠ رطلاً من وزني. أتمنى لو كان لدي شعر أكثر على رأسي وشعر أقل في كل مكان آخر من جسدي. ليت عمري كان أقل من ذلك بعشر سنوات."

إننا نعاقب باستمرار هذا الهيكل الجسدي المعجزة الذي ننعم به. أريدك أن تدرك أن هناك العديد من الأجهزة التي تعمل داخل أجسامنا ولا تخطر على تفكيرنا أبداً. إننا في الواقع نسيء إليها تماماً.

عندما تأكل في المرة القادمة، حاول أن تجبر نفسك على هضم الطعام. لو كنت تضطر إلى الجلوس محاولاً حمل جسدك على هضم الطعام لمت جوعاً! حاول أن تجعل قلبك يخفق. لا تستطيع؛ إن هذا يحدث من تلقاء نفسه.

تعمل هذه الأجهزة بمفردها، سواء أدركت ذلك أم لم تدرك. ويحدث الأمر نفسه في حياتنا وأعمالنا. تعمل أنظمة الدعم الأساسية الخمسة سواءً أعجبنا ذلك، أم تجاهلناه، أم أسأنا لهذه الأجهزة. (وهذا بالطبع هو الحال على كوكبنا الحبيب الصغير. الآن فقط بدأنا ندرك مدى الدمار الذي ألحقناه بأنظمة الأرض الغالية والتي فاجأتنا بضعفها. ولهذا علينا أن نتحرك الآن إذا أردنا لهذه الأنظمة أن تواصل تأدية وظائفها بصورة صحيحة وتوفر لنا حياة نستطيع جميعاً عيشها).

تحظى نسبة الثلاثة في المائة غالباً بأنظمة تؤدي عملاً رائعاً في حياتهم وأعمالهم. ولكن المثير هو أنهم عادةً لا يعلمون ما فعلوه! ومع ذلك تعمل أنظمتهم بمستويات مثالية أو تكاد تكون مثالية. ما إن تتعرف على هذه الأنظمة وكيفية عملها، سيمكنك أن تفعل مثلما يفعلون.

قد تظن أنه ليس بحياتك أي شيء ناجح الآن. ولكن بتعمقنا في الأنظمة الأساسية الخمسة، قد تتفاجأ بأن الأمور التي تسير على ما يرام في حياتك أكثر من تلك التي تسوء. وبعدها يمكنك ببساطة اتخاذ الخطوات الفعلية التي أقترحها هنا لإصلاح الأمور التي ساءت وتعزيز تلك التي تسير على ما يرام.

نظام الأشخاص المحيطون بك

نبدأ بنظام الأشخاص. لماذا يعد نظام الأشخاص أهم أنظمة الدعم؟ لأنه إذا لم يعمل نظام الأشخاص بصورة صحيحة، فلا أهمية لأي شيء آخر. لن تنجح بالقدر الذي تُمكنك منه طاقاتك بدون أن تُعمل نظام الأشخاص لديك عند مستواه الأمثل.

لماذا؟ حسناً، هناك العديد من الأسباب ولكن يمكن إجمالها فيما يلي: لأن الناس يمتلكون المال كله. إذا كنت تحاول أن تؤسس عملاً أو منشأة تجارية، ولا يشتري منك البشر بضاعتك، فلا أعرف كيف ستحصل على المال. فعلى حد علمنا لا تحمل الدلافين ولا القردة ولا الغوريلا بطاقات ائتمان. (وبما إن اسمي نواه، فلابد أنني أعي هذه الأمور).

إن أوراق العشرين دولار غالباً لا تعبر الشارع،
وتطرق بابك وتقول: «أتسمح لي بالدخول؟» إذا كان الحال
كذلك في منطقتك فأود أن أنتقل للعيش فيها!

أما على كوكب الأرض، فيرتبط المال بتلك المخلوقات الغريبة المعروفة "بالبشر"؛ وعليك القيام بذلك الشيء المزعج المعروف "بالعمل" لتجعل المال ينتقل من حافظاتهم إلى حافظتك. ولذلك إذا أردت المزيد من الشيء المسمى نقود، فعليك إعمال نظام أشخاص خاص بك.

العناصر الخمسة لنظام الأشخاص

هناك خمس خطوات فعلية يجب أن تتقنها لتُعمل نظام أشخاصك بصورة صحيحة. وهي:

١. الامتنان

٢. الطلب

٣. القبول

٤. المسئولية

٥. الأسئلة تأكيدية

العنصر الأول في نظام الأشخاص = الامتنان

العنصر الأول في نظام أشخاصك هو الامتنان. لماذا يعد الامتنان العنصر الأول في نظام الأشخاص الخاص بك؟ لأن البشر (تلك المخلوقات الغريبة التي تملك المال كله) يتوقون إلى الاهتمام، والتقدير، والعرفان، والامتنان. تشير الأبحاث إلى أن الناس يعملون في سبيل تلقي الإمتنان أكثر من عملهم في سبيل جني المال. لحساب من تفضل أن تعمل: لحساب شخص يدفع لك مليون دولار في العام ولكنه يقلل من شأنك، ويحرجك، ويهينك؛ أم لحساب شخص يدفع لك بمائة ألف دولار في العام ولكنه يمدحك، يعترف بفضلك، ويقدرك؟

قد تعمل بالطبع لحساب صاحب العمل الأول لفترة وجيزة؛ ولكنك ستنظر إلى شيك الراتب كل شهر وتسأل نفسك: "هل يستحق هذا الشيك كل هذا العناء؟" إن أمرنا نحن البشر أمر غريب. نظن أننا نريد المال (ونحن فعلاً نريده)؛ ولكن الكثير من الناس مكبلون بأغلال من ذهب، و"عالقون" في وظائف غير مُرضية عالية الأجر.

هناك العشرات من السبل التي يمكنك من خلالها التعبير عن امتنانك للآخرين في حياتك، وعملك، وبيتك. ولكن الأمر يرجع في الحقيقة إلى رغبتك في القيام بهذا من عدمه. حيث إن كل منا يرتدي لافتة غير مرئية تقول: "فضلاً، أشعرني

بأهميتي." المشكلة هي أنك أنت الآخر تحمل تلك اللافتة! وهذا ما يجعل كل إنسان ينتظر شخصاً آخر يُشعره بأهميته أولاً، قبل أن يشعر هو الآخرين بأهميتهم.

إذا كنت تستطيع أن تصبح هذا الواحد من مليون (وهذه النسبة دقيقة إلى حد كبير) الذي يسبق بالتعبير للآخرين عن تقديره، فإنك بصدد تشغيل نظام الأشخاص.

العنصر الثاني في نظام الأشخاص = الطلب

تخيل أنني وإياك في غرفة كبيرة مع مئات آخرين من طلاب الشفرة السرية للنجاح، وقد اجتمعنا لنتدارس هذه المبادئ. هذا بالطبع ما يحدث في ورش عملنا، فلن يكون من الصعب تخيله!

هل سيتعذر عليك أن تطلب الدعم من هؤلاء الموجودين في الغرفة؟ هل ستشعر بالإحراج، الخجل، أو التردد في طلب الدعم الذي تحتاجه من الآخرين؟

عندما أسأل الجمهور في ندواتي عما إذا كان يتعذر عليهم طلب الدعم الذي يحتاجون إليه، حتى من أشخاص يعرفونهم، يجيب أكثر من ٧٠٪ منهم بالإيجاب. لماذا نخشى طلب الدعم إلى هذا الحد؟ إن هذا كله يرجع إلى ...

كلمة من ثلاثة أحرف تبدأ بحرف «خ»

والكلمة هي "خوف". (ما الكلمة التي خطرت على بالك؟)

ما سبب الخوف من الطلب؟ إنه في الواقع الخوف من الرفض. الخوف من أن يرفض الشخص الآخر، الخوف من أن يسخر منا أو يهزأ بنا أحدهم. قد يكون هذا الخوف نابعاً مما سمعناه: "اخرس، انصرف ولا تزعجني." قد لا نكون سمعنا كل هذه الكلمات، ولكننا نفهم المغزى.

مر العديد منا بتلك التجربة حيث قد قيل لنا أن ننصرف. صاحبنا هذا حتى أصبحنا راشدين، وظللنا نعتقد أن هذا هو حال الحياة. أدعوك لتلاحظ أن الأشخاص الناجحين حقاً لا يمثل لهم سؤال الآخرين مشكلة. سمعت أن أفضل موظفي المبيعات يستمرون في طلب إتمام البيع. إنهم لا يلحون على الناس بلا هوادة ولكنهم ببساطة يستمرون في الطلب.

هناك فرق شاسع بين الطلب والإلحاح. قد تقول: "لا أريد أن أتطاول. لا أريد أن أزعج الآخرين." وأنت محق. لا يجب أن تتطاول أو تزعج الآخرين. ولكن ماذا لو كنت تعرض فرصة ستفيد ذلك الشخص الآخر كثيراً؟ إذا كنت تفيد الآخرين، ألا تدين لهم، ولنفسك، بأن تسأل عما إذا كان الأمر يهمهم؟

منذ بضع سنوات، أخبرتني صديقة كانت قد حضرت حلقاتي الدراسية أن الشركة التي تعمل بها في حاجة ماسة إلى مساعدتي. أعطتني اسم موظفة أتصل بها في مقر الشركة، وهي المسئولة عن تنظيم المؤتمرات. عندما أخبرت تلك المسئولة بما قالته صديقتي، أجابت قائلة: "لا، أشكرك. إن كل الأمور هنا على ما يرام." ثم أغلقت الخط.

رأيت أن هذا كان غريباً. ربما كان يومها عصيباً حين اتصلت. لذلك اتصلت بها بعد ذلك بشهر أو اثنين لأطمئن. "لا، شكراً" نفس الرد.

تكرر هذا في الواقع مرتين بعد ذلك حتى بدأت أفهم. اتصلت بصديقتي مجدداً وسألتها: "هل أنتِ واثقة من أنني أتحدث إلى الشخص المناسب؟" فأعطتني اسماً آخر، وكان هذه المرة لنائب رئيس في الشركة كان مشرفاً على الاجتماعات الإقليمية للشركة. اتصلت بالرقم وأنا على كامل الاستعداد لمواجهة الرفض مرة أخرى. سألتني نائب الرئيس عن عملي. فقلت إنني أساعد الناس على التخلص من هراء عقولهم. فسألتني عن الآلية التي يعمل بها نظامي. فأخبرتها عن النتائج التي يتوصل إليها الناس في غضون أسابيع أو حتى أيام.

فقالت: "يبدو هذا جيداً. انتظر حتى يتصل بك شخص من الشركة." فقلت حسناً.

وفي اليوم التالي، وصلت إلى العمل ووجدت رسالة: "نواه، أنا .... لقد تحدث للتو إلى نائب رئيس الشركة ونريدك أن تلقى حديثاً أثناء رحلة بحرية إلى المكسيك أمام ألفي مسئول مبيعات دولي من التابعين لنا. سنحجز لك تذكرة درجة أولى في رحلة جوية إلى لوس أنجلوس وستتحدث لمدة ساعتين. وبعدها يمكنك الاسترخاء طوال الرحلة البحرية التي ستستغرق أربعة أيام. وأيضاً، لقد حجزنا لك أحد أفضل الغرف على السفينة وسنتحمل كافة التكاليف.

حسناً.

ما أعنيه هو: لو كنت توقفت بعد الرفض الأول، لما سافرت على الدرجة الأولى

ونزلت في غرفة فاخرة على ظهر سفينة رحلات إلى المكسيك، وحصلت على المقابل المادي لأفعل ما أحب. ومع ذلك، فإنني لم استمر في سؤال الشخص غير المناسب عندما لم يثمر ذلك عن النتائج التي كنت أرجوها.

يتحدث العديد من المدربين عن أهمية الاستمرار في السؤال والمثابرة على ذلك. ولكن النقطة التي أغفلوها هي أن المثابرة سلوك. وكما تعلمنا في فصل سابق، لا يمكن تشكيل سلوك على المستوى السلوكي. ومن ثم، لخلق سلوك المثابرة، لابد أن تعثر في أعماقك على سببك الدافع. لتكتسب الشجاعة لسؤال الآخرين، لابد أن تعي الفائدة التي تقدمها لهم.

أحد الأسباب وراء نمو شركتنا بهذه السرعة هو أننا شديدو الوضوح فيما يتعلق بالفائدة التي نقدمها للآخرين. يأتينا من يريدون هذه الفائدة؛ وينصحون أصدقاءهم كذلك بالتعامل معنا. هذا هو ما نقوم به في SuccessClinic.com:

«نعلم الناس كيف يرفعون أقدامهم عن المكابح في حياتهم، ووظائفهم، وعلاقاتهم؛ ونهديهم إلى الخطوات اللازمة ليتضاعف دخلهم خلال تسعين يوماً وبمجهود أقل.»

إذا أردت ذلك، فأقبل علينا. وإذا لم ترده فلا تقبل علينا.

ترديد مثل هذه الأقاويل أمر وإثباتها أمر مختلف تماماً. لدينا الدليل الدامغ على نجاح نظامنا. لا ينتهج أنظمتنا المشاهير فحسب ولكن هناك أشخاصاً عاديين يشبهونني ويشبهونك يروون قصصاً شخصية عن الطريقة التي ضاعفوا بها دخلهم إلى ضعفين أو ثلاثة أو حتى خمسة أضعاف في أقل من ١٨٠ يوماً بفضل ما تعلموه منا.

أنت أيضاً يمكنك تحقيق هذا. اعرض الفائدة التي تقدمها على الآخرين، اسألهم عما إذا كانوا مهتمين، وإن رفضوا ... فماذا سيحدث؟ لن يصبح حالك أسوأ مما كان عليه قبل أن تسأل. إنك لم تكن تملك ما طلبته بالفعل، أليس كذلك؟ ولم تخسر شيئاً، أليس هذا صحيحاً؟

ثم، من يدري ... استمر في عرض الفائدة التي تود تقديمها، ويوماً ما سيوافق الشخص المناسب.

العنصر الثالث في نظام الأشخاص = القبول

العنصر الثالث في نظام الأشخاص هو أن تقبل. هذا المفهوم على قدر كبير من الدقة ولكنه قوي أيضاً. عندما بدأت أدرس هذا النظام للمرة الأولى منذ عشرة أعوام، كنت أعلم الناس أن يعبروا عن التقدير ويسألوا الدعم، ولكني كنت أشعر بالافتقاد إلى شيء ما لأن الناس كانوا يعلقون باستمرار عند هذا المستوى. وأخيراً، أدركت سبب المشكلة.

وجدت أن الناس كانوا يغفلون عن ذلك المفهوم القوي على الرغم من دقته، وهو قبول الدعم من الآخرين. رغم أن هذا يبدو غريباً، فالكثيرون لا يستطيعون قبول الدعم الذي يرونه نصب أعينهم. ومما يدعو للعجب أن قبول الدعم هو في الواقع مستوى أعلى من طلب الدعم؛ وسوف أثبت لكم ذلك.

تذكر حين تلقيت هدايا في عيد ميلاد أو ذكرى سنوية أو إجازة. ألم تحصل من قبل على هدية أفضل من أي شيء طلبته؟ هدية أفضل من أي شيء واتتك الجرأة لتطلبه؟ عندما أطرح هذا السؤال في ندواتي ترتفع جميع الأيادي تقريباً لأن الجميع تقريباً مروا بهذا مرة واحدة على الأقل.

ولهذا يعد قبول الدعم مستوى أعلى من طلبه. قد تطلب شيئاً ولكن تظل لا تسمح لنفسك بتلقيه. وعلى النقيض من ذلك قد لا تطلب الشيء ولكنك تحصل عليه على أي حال! غير أنه يتعذر على العديد من الناس قبول الدعم أو الحب أو التشجيع من الآخرين.

قد ترفض الدعم دون أن تدري. إنك بالطبع لا تتعمد هذا؛ ولكن هذا هو أحد المهمات التي يؤديها انعكاسك السلبي؛ الذي يقول لك أنك لا تستحق دعم الآخرين في كافة الأحوال، فلم تزعج نفسك؟

يتعين عليك أحياناً ببساطة أن تلفظ بكلمة لتسمح للآخرين بمساعدتك. ما من سر كبير وراء قبول الدعم، ولكن عليك أن تدرك أن هذا قد يمثل عقبة ضخمة غير مرئية في طريقك. اكتب عن هذا في يوميات الشفرة السرية للنجاح الخاصة بك، وكف عن رفض الدعم الذي يقدمه لك الآخرون.

العنصر الرابع في نظام الأشخاص = المسئولية

ألم تلحظ أبداً من قبل أننا على استعداد أكبر لبذل مجهود من أجل الآخرين أكثر منه من أجل أنفسنا؟

زر موقع www.SecretCodeBook.com وشاهد مقطع فيديو "زحفة الموت" من فيلم Facing the Giants أو "لقاء العمالقة". أقوى ما يحمله هذا المقطع هو أن بروك ما كان لينجح في تأدية زحفته تلك بمفرده. إنه لم يرد أن يخذل مدربه أو اللاعبين الآخرين ولذلك نجح في الزحف بطول الملعب وهو يحمل رجلاً على ظهره. لو أن بروك استخدم أساليبه الخاصة، هل تعتقد حقاً أنه كان ليقدر على الدفع بنفسه للوصول إلى هذا المستوى؟

ومن ثم، عندما تكون مسئولاً أمام شخص آخر ستندهش سريعاً من أنك تستطيع إنجاز أكثر مما كنت تتصور.

لقد قالوا لنا في برامج النجاح التقليدية: "فكر في المال الوفير الذي ستجنيه! فكر في السيارة الجديدة! فكر في مدى الثراء الذي ستنعم به!" إلخ.

طلبوا منا أن نتخيل صورة الأشياء التي سنمتلكها بعد أن نحقق النجاح، وأخبرونا أن هذا يحفزنا لاتخاذ خطوات فعلية. فلماذا إذاً لم يفلح هذا مع غالبيتنا؟

نظن أننا بحاجة إلى أشياء مادية،
ولكننا في الحقيقة نريد اختبار مشاعر بعينها.

ليست السيارة الفيراري هي ما نريد؛ ولكننا نريد الشعور بالتفرد والأهمية التي نحسب أن امتلاك سيارة فيراري سيمنحهما لنا. ليس القصر أو اليخت هو ما ننشد؛ ولكن ما ننشد هو الشعور بالثراء.

بالطبع نريد جميعاً أشياءً أفضل مثل السيارات والبيوت والجزر الخاصة في البحر الكاريبي. ولكن بعد العمل مع عشرات الآلاف من الأشخاص في ندواتي، وإجراء المقابلات مع العشرات من أصحاب الملايين، ومن حققوا نجاحاً استثنائياً، أدركت أمراً عجيباً وهو أن هناك اثنين من المشاعر الجوهرية التي نريد اختبارها، وهما الشعور بالأهمية، والمساهمة.

نريد أن نشعر بأهميتنا بالنسبة للآخرين، ونريد الشعور بأننا أحدثنا اختلافاً. بالطبع نريد الحصول على مليون دولار، وما من عيب في امتلاك أموال وفيرة. ولكن جميع أصدقائي المليونيرات بلا استثناء أخبروني أنهم بعد امتلاك السيارات والطائرات الخاصة ظلوا يسألوا أنفسهم: "هل هذا هو كل ما في الأمر؟ ما أهميتي؟ هل أحدثت فارقاً حقيقياً في هذا العالم؟"

وعلى ذلك، بدلاً من الانتظار حتى تحقق النجاح، ابدأ بطرح هذه الأسئلة الآن؛ بحيث عندما يأخذ المال ينهمر عليك، ستكون قد حققت النجاح بالفعل.

العنصر الخامس في نظام الأشخاص = الأسئلة التأكيدية

أتذكر ما قلته لك عن الأسئلة التأكيدية؛ الأسئلة التحفيزية التي تغير حياتك؟ حسناً، هنا يمكنك البدء باستخدامهم لتخلق الحياة التي تتوق إليها.

تعلمنا أن نؤكد على ما نريد عن طريق العبارات التأكيدية؛ ولكن كما أوضحت لكم في الخطوة الأولى، أغلبنا لا يصدقون تلك الأمور الإيجابية التي يتفوهون بها. بدلاً من تقييد تفكيرك، يمكنك من خلال الأسئلة التأكيدية أن تستخدم عقلك لتظهر الأشياء التي تريدها بضعف السرعة ونصف المجهود.

كانت إحدى طلابي قد بذلت الكثير من الوقت والمال والطاقة على كل البرامج التي ظهرت لإنقاص الوزن، ولكنها ظلت غير قادرة على إنقاص الوزن الذي أرادت التخلص منه. وبعد أن سمعتني أدرّس الأسئلة التأكيدية، أدركت أنها كانت توجه لنفسها لا شعورياً أسئلة تعجيزية مثل: "لماذا لا أستطيع إنقاص وزني؟ لماذا أبدو بهذا القدر من البدانة؟ لماذا لا تفلح معي هذه الأساليب؟" أتستطيع أن تخمن سبب إخفاقها في تحقيق ما أرادت؟

بعد أن تعلمت كيف تصوغ أسئلة تأكيدية محفزة، بدأت تتساءل: "لماذا أفقد الوزن بهذه السهولة؟" بدأت تستخدم الخطوات الأربعة لطريقة الأسئلة التأكيدية التي أوضحتها في الخطوة الأولى. إنها لم تكتف بطرح السؤال، ولكنها كرست نفسها له واتخذت خطوات فعلية.

بعد حوالي ٦٠ يوماً، أدركت أن شعورها لم يكن أفضل فحسب، ولكن ملابسها أصبحت تناسبها بشكل أفضل. وقفت على ميزان ووجدت أنها فقدت ٢٠ رطلاً! ولكن المذهل في الأمر: أنها لم تكن تصدق نفسها.

لأنها فعلاً لم تبذل مجهوداً كبيراً، أو تتبع حمية غذائية، أو تقلق لهذا الشأن، لم تكن تعي كيف يمكنها أن تفقد كل هذا الوزن بدون مجهود يذكر. لذلك قصدت منزل أمها لتستخدم الميزان الموجود هناك. فرأت نفس القراءة: لقد فقدت ٢٠ رطلاً. فظنت أن هذا الميزان لابد أن يكون مخطئاً هو الآخر.

وأخيراً، ذهبت إلى طبيبها ووقفت على الميزان في عيادته، لأن ذلك الميزان يجب ألا يخطئ. أكد الميزان في عيادة الطبيب ما لم تستطع هي نفسها تصديقه. لقد فقدت ٢٠ رطلاً في ٦٠ يوماً بدون الشعور بالضغط أو إتباع حمية غذائية.

ما أراه مذهلاً في هذه القصة ليس أنها فقدت كل هذا الوزن، ولكن أنها لم تصدق النتائج، لأنها وصلت لتلك النتائج "بسهولة بالغة". ما رأيكم في هذا كمثال على إثبات الأسئلة التأكيدية؟

أتتساءلون عن مغزى هذه القصة؟ لا تخبر نفسك بعبارات تأكيدية ولكن اسأل نفسك أسئلة تأكيدية عن الحياة التي تتمناها؛ ثم استمتع بالأمر!

تدريب: إعمال العناصر الخمسة لنظام الأشخاص

١. من الذي يستوجب مني العرفان لقاء إسهاماته في حياتي؟

٢. ما الخطوات الفعلية التي أستطيع أن أتخذها لأعبر لهذا الشخص عن تقديري اليوم؟

٣. ما الخطوات الفعلية التي يمكنني أن أتخذها لأعبر له عن تقديري على الدوام؟

٤. بافتراض أنني لا أخشى الإجابة، فمن الذي أريد أن أساله الدعم؟

٥. ماذا أستطيع أن أفعل لأقبل الدعم من الأشخاص الذين يريدون لي النجاح؟

٦. من الذي أستطيع أن أكون مسئولاً أمامه عن نجاحي؟

٧. ماذا سيحدث إذا لم أكن مسئولاً أمام شخص ما عن تحقيق النجاح؟

٨. ما أهم عشرة أسئلة تأكيدية أستطيع أن استخدمها لأُعمل نظام الأشخاص؟

نظام أنشطتك

نظام الدعم التالي هو نظام الأنشطة الخاص بك. وهو يوضح كيف تقضي ساعات وأيام حياتك. أعلم أن هذا يبدو ساذجاً ولكننا نعيش حياتنا بالأيام. لا بالأسابيع ولا الشهور ولا السنين ولكن بالأيام. إذا شعرت بخروج الأمور عن سيطرتك، "إذا كان أمامك الكثير من الأمور لتفعلها ولا تملك الوقت الكافي"، فهناك سؤالان بسيطان بإمكانهما تغيير أيام حياتك وتفجير قدرتك الشخصية على الإنتاج.

تدريب: السؤالان اللذان يستطيعان تفجير قدرتك الشخصية على الإنتاج

العمود أ	العمود ب
ما الذي أود أن أكثر من فعله؟	ما الذي أود أن أقلل من فعله؟
(أنشطة تملأ خزاني)	(أنشطة تفرغ خزاني)

في العمود أ، ضع إجاباتك للسؤال: "ما الذي أود أن أكثر من فعله؟"، لتصبح بذلك قائمة بالأنشطة التي تملأ خزانك. في العمود ب، أجب عن السؤال: "ما الذي أحب أن أقلل من فعله؟" هذه هي الأنشطة التي تفرغ خزانك.

هل لاحظت بالمناسبة أن ملء الخزان وتفريغه هي تعبيرات تقليدية مبتذلة مرتبطة بالنجاح؟ لم تظن أنني كنت سأسمح لنفسي أن أستخدمها وأنجو بفعلتي، أليس كذلك؟ يجب أن تدرك الآن أن مهمتي هي محو تلك الأقوال التقليدية المبتذلة المرتبطة بالنجاح. لقد سمعنا تلك العبارات ملايين المرات؛ ولكن ما المقصود بالفعل من أن تملأ خزانك وتفرغ خزانك؟

مواردك البشرية الثلاثة

هناك ثلاثة موارد أو مواد مستهلكة يمكننا باعتبارنا بشر أن نستخدمها. وهي: الوقت، الطاقة، المال. هذا هو كل ما نملكه على الأرض. من بين مواردنا البشرية الثلاثة، أي الموارد تعتبره الأعلى قيمة؟

يقول البعض أن الطاقة هي أثمن الموارد، لأن كل شيء عبارة عن طاقة. جسدك، حاسبك الآلي، كوب القهوة، أي شيء أستطيع أنا وأنت أن نلمسه في الكون هو طاقة. يتكون كل شيء من جزيئات، وتتكون الجزيئات من ذرات، والذرات طاقة. تعلمنا في المرحلة الثانوية أن الطاقة لا تفنى. فالطاقة لا تفنى ولا تستحدث وإنما تبقى كما هي. وبما أن الطاقة لا تنضب، فلا يمكن أن تكون السلعة الأغلى.

ماذا عن المال؟ إن المال مجرد شكل من أشكال الطاقة. قانون المال هو أنك تملك بعضاً منه والباقون يملكون بقية المال كله! وحيث إن المال هو مجرد شكل من أشكال الطاقة، فالمال هو الآخر غير قابل للنفاذ حقاً. وعلى ذلك لا يمكن أن يكون المال السلعة الأعلى قيمة هو الآخر.

السبب الذي يجعل الوقت السلعة البشرية الأعلى قيمة هو أنه المورد الوحيد الذي لا بديل له.

كل بلايين بيل جيتس لا تستطيع أن تشتري
دقيقة واحدة من الماضي

وبذلك، عندما نتحدث عن كيفية ملء خزانك، فإننا نعني الأنشطة التي تمنحك المزيد من مواردك البشرية المتمثلة في الوقت والطاقة والمال. وعندما تفرغ خزانك، فهذا يعني الأنشطة التي تسلبك واحد أو أكثر من مواردك البشرية الثلاثة.

قد تظن: "ولكن يا نواه، لقد قلت للتو أنني لا أستطيع الحصول على مزيد من الوقت. فكيف إذاً يشير ملء خزاني إلى حصولي على المزيد من الوقت؟" استفسار في محله. لا تستطيع في الواقع الحصول على المزيد من الوقت، ولكنك تستطيع أن تجعل وقتك إما أكثر إثماراً أو أقل. الوقت المثمر هو الذي تقوم فيه بأنشطة تقربك مما تنشد. أما الوقت غير المثمر فهو الذي تقوم فيه إما بأنشطة لا تقربك من أهدافك أو بأنشطة تبعدك في الواقع عن أهدافك.

فقد تقول مثلاً أنك تريد إنقاص وزنك، ولكنك تقضي وقتك كله جالساً على الأريكة وأنت تتناول رقائق البطاطس وتشاهد التليفزيون. إنك بهذا لا تستغل مواردك بشكل مثمر، أليس كذلك؟ لا تستطيع أن تظل على حالك لأن كل شيء يتدهور على الأرض؛ ينهار كل شيء بسبب القانون الطبيعي المعروف بالاعتلاج.

وهذا يجعلك إما تتقدم نحو أهدافك أو تظل كما أنت؛ أي يجعلك منتجاً أو غير منتج. لا يعني هذا أنه يجب عليك أن تعمل طوال الوقت. فالوقت المثمر يشمل أيضاً المناطق الخالية من الأهداف، والتي سنتناولها بالحديث في الخطوة الرابعة.

ما أريده منك الآن هو أن تملأ العمودين السابقين. كثيراً ما يصاب من يتخذون هذه الخطوة في حلقاتي الدراسية بالصدمة نتيجة الأوقات الطويلة التي يقضونها في القيام بأنشطة تفرغ خزاناتهم. عجباً، أتساءل لماذا يشعرون بالفشل؟

ما إن تنتهي من ملء هذه الأعمدة، أجب عن هذه الأسئلة:

تدريب: إعمال نظام الأنشطة الخاص بك

١. ما الأسباب (الأعذار) التي كنت أبرر بها عدم قيامي بالأنشطة المذكورة في العمود أ؟

٢. متى تفقد هذه الأسباب (الأعذار) صلاحيتها؟

٣. ما الأنشطة التي أستطيع القيام بها من العمود ب (عليك إنجازها)؟

٤. ما الأنشطة التي يمكنني حذفها من العمود ب (ألغ هذه الأنشطة)؟

٥. ما الأنشطة في العمود ب التي أستطيع أن أوكل بها شخصاً آخر (دع شخصاً آخر يتولى أمرها) ومن هذا الشخص؟

٦. ما الخطوات الفعلية التي بوسعي أن أتخذها لأحقق استفادة أكبر من وقتي وطاقتي ومالي؛ بحيث أكثر من فعل الأشياء التي تملأ خزاني وأقلل من فعل تلك التي تفرغه؟

أنشطة أسبوعية:

٧. أمام من سأكون مسئولاً عن هذه الأنشطة؟

يشمل العمود أ أنشطة تحب الإكثار من فعلها، أنشطة تملأ خزانك. يقول أغلبنا: "لا أستطيع، لا أستطيع". فأخبرني: لماذا لا تستطيع؟ عادة ما تصب الأسباب في بوتقة واحدة "لا أملك ما يكفي من الوقت أو المال، أو الطاقة." من المثير أن الأمر يرجع دوماً إلى استغلالنا لسلعنا البشرية الثلاثة ...

انظر إلى السؤال الثاني، متى تفقد هذه الأسباب (الأعذار) صلاحيتها؟ لاحظ أنني أصر على استخدام كلمة أعذار. متى تفقد هذه الأسباب أو الأعذار صلاحيتها؟ "لا أملك الوقت الكافي". إن أمامك بالفعل متسعاً من الوقت. تدبر هذا. لا يملك أحد وقتاً أكثر أو أقل منك. فلكل منا نفس الساعات الأربع والعشرين في اليوم، وحتى بيل جيتس لم يستطع أن يتوصل لطريقة يبطئ بها دوران الأرض (ولكني سمعت أنه يبحث الأمر).

عندما تسمع نفسك في المرة المقبلة تقول: "لا أملك متسعاً من الوقت" أريدك أن تعي أن هذا كذب. من الكذب أن تقول أن وقتك لا يكفي. إذا قلت: "أختار ألا أفعل هذا" أو "لا أضع هذا ضمن أولوياتي الحالية"؛ فأنت حينها صادق.

سواء اخترت اختياراً واعياً أم لا، فقد توصلت لاختيار. قد يكون خيارك صحيحاً، أو قد يكون ناتجاً عن صورتك السلبية. عليك أن تحدد أيهما الصائب.

فلننظر إلى العذر على سبيل المثال: "لا أملك المال الكافي." الحقيقة هي أنك تملك مالاً كافياً بالفعل ولكنك تختار أن تخصصه من أجل أشياء أخرى في الوقت الحالي. هل كنت تعلم مثلاً أنك تستطيع امتلاك سيارة رولز رويس في الحال؟ دعني أوضح لك.

كيف تملك سيارة رولز رويس في الحال

هب أنك تمتلك منزلاً خاصاً وتدفع قسطاً شهرياً لسداد رهنه العقاري. قد يعادل القسط الشهري لسيارة رولز رويس تقريباً القسط الذي تدفعه شهرياً لسداد الرهن. وهذا يعني أنك تمتلك بالفعل في الوقت الحالي مالاً كافياً لشراء السيارة. ولكن المشكلة بالطبع هي أنك إذا اخترت السيارة قد لا تتمكن من سداد قسط منزلك هو الآخر. وبذلك ستضطر للعيش في سيارتك الرولز رويس. وقد لا يكون هذا الخيار الأفضل!

المغزى هو أنك تخصص المال الآن للأشياء التي تحددها كأولويات: مثل الطعام، والملبس، والمأوى. وعلى ذلك، ورغم أن العديد من الناس لا يصدقونني عندما أقول هذا، إنك تمتلك بالفعل المال الذي يوفر لك أغلب الأشياء الموجودة في قائمتك.

الطريقة الثلاثية لزيادة الإنتاجية

توضح الأسئلة ٣، ٤، ٥ أن هناك ثلاثة أمور يمكنك فعلها بالأنشطة المذكورة في العمود ب: يمكنك فعلها، تفويضها إلى شخص آخر، أو حذفها. ماذا يمكنني أن أفعل؟ ماذا يمكنني أن أحذف؟ ماذا يمكنني أن أوكل به شخصاً آخر؟

هذه هي الطريقة الثلاثية: التنفيذ، الحذف، التفويض؛ التي يمكننا إتباعها مع أي شيء يصادفنا في حياتنا. في السؤال ٣، ما الأنشطة في العمود ب التي يمكنني القيام بها (عليك إنجازها)؟ هذه هي الأمور التي نريد الإقلال منها بل والتخلص منها. "لقد سئمت التفكير في هذه الأمور. لا أريد القيام بها، ولكنني سأنهيها على

أية حال." من أمثلة هذه الأمور إدارة الدفاتر، المحاسبة، رفع تقريرك، وغيرها من الأنشطة الأخرى التي تراها مضجرة. شأنها شأن ابتلاع الدواء أو زيارة طبيب الأسنان، خير وسيلة للتعامل معها هو أن تنتهي منها.

السؤال الرابع هو: ما الأنشطة التي أستطيع إلغاءها من العمود ب (الغ هذه الأنشطة)؟ "لن أفعل هذا أساساً. فهذا لن يحدث. انس الأمر؛ أريد أن أنزل هذه الأمور عن كاهلي." هذه هي الأمور التي تحتاج إلى حذفها.

ننتقل الآن إلى السؤال الخامس: "ما الأنشطة في العمود ب التي يمكنني أن أوكل بها شخصاً آخر ومن هذا الشخص؟ هذا هو مفتاح إدراك أقصى درجات النجاح بأقل مجهود. أتقنت نسبة الثلاثة في المائة مهارة التفويض الحيوية.

إذا أردت أن تزيد إنتاجيتك بحق، فأهم خطوة هي التفويض. لماذا؟ لأنه يمنحك الفرصة لتبدأ في مضاعفة تأثيرك والارتقاء في حياتك. هذا ما يفعله السعداء الأثرياء. يوفر التفويض للسعداء والأغنياء عوناً كبيراً في الحياة.

أتظن أن دونالد ترامب يتنقل لينشئ بنفسه كل تلك المباني؟ لا. إنه يتنقل قائلاً بلهجة أهالي نيويورك الغريبة لمن حوله: "افعلوا هذا وهذا." إنه أستاذ في التفويض. لا أقصد بهذا أننا مضطرون لأن نكون مثل دونالد ترامب، ربما ما تحتاجه هو أن توكل شخصاً آخر بالغسيل.

اكتشفت أن التفويض يمثل أشق خطوة بالنسبة لأغلب أصحاب الأعمال، لأنهم إما يقولون: "ليس لدي من أفوضه للقيام بمهامي" أو أنهم لا يثقون بأن أي شخص يستطيع الاضطلاع بالأمور "بمثل كفاءتهم". إذا كنت تعتقد هذا، فقد سلكت طريقاً وعرة.

في السؤال ٦، اكتب قائمة بأي خطوات فعلية يمكنك اتخاذها لتستغل مواردك البشرية الثلاثة بشكل أفضل. اكتب قائمة بالأمور التي يمكنك فعلها يومياً وأسبوعياً لتستغل وقتك ومالك وطاقتك استغلالاً أفضل. لماذا يجب عليك أن تكتب هذه القائمة؟ لكي يصبح بإمكانك فعل المزيد من الأمور التي تحبها، والإقلال من تلك التي لا تريدها!

آخر الأسئلة اللازمة لإعمال نظام أنشطتك هو: "من الذي سيحاسبني على هذه الأنشطة؟" قد تكون مسئولاً أمام جماعتك بأكملها، أو أمام شخص واحد

فقط. يمكنك أن تقول: ""إليك ما سأفعله. سأنفذ وألغي وأفوض بمستويات أعلى. إذا ضبطتني لا أفعل هذا، أريدك أن توبخني لعدم قيامي به." اسمح للأشخاص القريبين منك بأن يضبطوك إذا قصرت.

يعرف هذا بضغط الأقران الإيجابي؛ أي إخبار الجميع بأنك بصدد فعل أمر إيجابي. إذا أخفقت، سيعرف الجميع، وستشعر بالإحراج. وبما أن لا أحد يريد أن يشعر بالإحراج (وهذا سبب مانع قوي) فسوف تقوم بالأمر.

ولكن العجيب في الأمر أنه بارتقائك إلى مستويات أعلى من المسئولية، تبذل جهداً أقل وتحصد ثماراً أكثر. تذكر أن هدفك هو تحقيق أعلى مستويات النجاح بأقل مجهود. لا أعلم رأيك، ولكن هذا يبدو رائعاً في نظري.

وأخيراً، الأداة المناسبة

على مدي الأربعين سنة الماضية، انهالت علينا أدوات إدارة الوقت من كل صوب وحدب. بدءاً من الملصقات ووصولاً إلى المخططات وأجهزة كمبيوتر اليد، والسوق يكتظ بالأدوات والتقنيات التي حاولت أن تساعدنا على أن نصبح أكثر إنتاجاً.

غير أن مشكلة أدوات إدارة الوقت التقليدية هي: أنها لم تجعلنا أكثر إنتاجاً، وبالتأكيد لم تجعل حياتنا أسهل. فكر في هذا: هل تعمل أقل أم أكثر مما كنت تفعل منذ خمس سنوات؟ هل تقضي وقتاً أقل أم أطول في كتابة رسائل البريد الإلكتروني، والرد على الرسائل، ومحاولة العثور على معلومات؟ هل تجد محاولة إدارة جميع المعلومات التي ترد إليك أمراً يسيراً أم تعمل بكل ما أوتيت من قوة فقط لتستمر؟

الإجابة التي سيقولها أغلبنا هي: هل تمزح؟

لهذا اخترعنا **مجموعة قوة الحرية**: وهي طفرة في إدارة الوقت والإنتاجية، لأنها لا تنظر إلى حياتك من خلال أنظمة الدعم الأساسية فحسب ولكنها أيضاً تجعل هذه الأنظمة تعمل في اتساق مع الأعمدة الأربعة لحياتك:

١. **الدور** الذي تؤديه.

٢. **النتيجة** التي تريد أن تحققها.

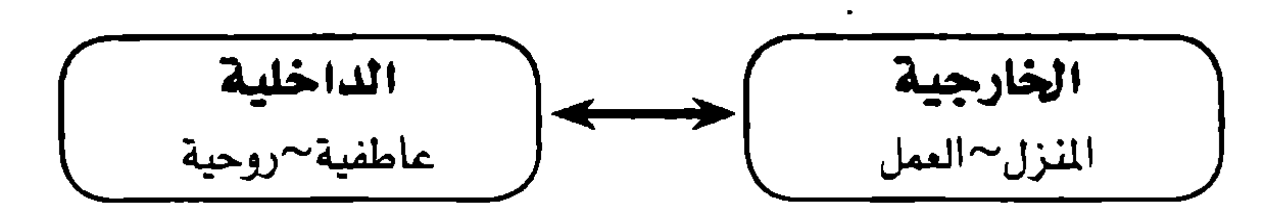
٣. **الموارد** التي ستحتاج إليها لتؤدي ذلك.

٤. **العلاقات** اللازمة لتوفير أي موارد تنقصك.

كما تشمل ما تحتاج إلى فعله، والسبب الذي يدعوك إلى ذلك، وكيفية نجاحك في إنجازه. تتعقب مجموعة قوة الحرية كافة العوامل التي يشتمل عليها الأمر وتعيننا على أن نعرف متى نكون على الطريق الصحيح ومتى نحيد عنه ولماذا وكيف نعود إليه. تستطيع معرفة كيف تحصل على مجموعة قوة الحرية الخاصة بك في قسم المصادر الإضافية في نهاية هذا الكتاب.

نظامك البيئي

نظام الدعم الثالث لديك هو نظامك البيئي. إنك تعيش في بيئتين: بيئتك الخارجية وبيئتك الداخلية. تتكون بيئتك الخارجية من بيئة المنزل وبيئة العمل؛ بينما تتكون بيئتك الداخلية من بيئتك العاطفية وبيئتك الروحية.



طبيعة حياتك

بيئتك الخارجية هي البيئة المادية التي تستطيع أن تراها وتلمسها. لا تستطيع أن ترى بيئتك الداخلية مباشرة؛ ولكنك تستطيع فقط أن ترى تأثيرها. تذكر أن العاملين الوحيدين اللذين يستطيعان تحديد طبيعة حياتك هما طبيعة علاقتك بعالمك الخارجي، وطبيعة علاقتك بعالمك الداخلي.

إننا نحيا في عالمين. نختبر بيئتنا الخارجية، ولكن من الذي يخوض التجربة؟ أنت. إنك تختبر البيئة الخارجية من خلال بيئتك الداخلية بعواطفك وروحك ونفسك وعقلك.

اخرج من منطقتك المألوفة

أثناء انعقاد حلقاتي الدراسية أسأل الناس: "كم منكم يشعرون بأن الركام يمثل لهم مشكلة في حياتهم؟" فترتفع أيادي حوالي ٧٥٪ منهم. لماذا تمثل لنا الفوضى مثل هذه المشكلة؟ بينما أستطيع أن أعطيك الكثير من الإجابات السطحية، فالسبب الحقيقي هو دائماً الخوف. يبقينا الخوف داخل المنطقة المألوفة. سمعنا مليون مرة أن عليك "الخروج من منطقة راحتك". ولكن فكر في هذا:

لنفترض أنك تشق طريقك في الحياة وأحد قدميك على المكابح. إنك تعي أنك تعيق حركة نفسك، ولا يعجبك هذا. ولو لم يكن هذا صحيحاً لما قرأت هذا الكتاب.

والآن هذا هو سؤالي لك: هل هذا الشعور مريح؟ هل الشعور بأنك تشق طريقك في الحياة وأحد قدميك على المكابح شعور مريح؟

كلانا نعلم أن هذا ليس شعوراً مريحاً على الإطلاق. إنه في الواقع مزعج قطعاً. ولكنه مألوف رغم ذلك. عندما تنظر إلى كلمة مألوف، كيف تبدو هذه الكلمة في نظرك؟

إنها مشتقة من الألفة (وفي الإنجليزية familiar بمعنى مألوف مشتقة من كلمة family بمعنى أسرة). ويقولها بعض من طلابي family liar مشيرين إلى أنه كذب نألفه، ما أقصده هو:

لا تحتاج إلى الخروج من منطقة الراحة؛
لأن «منطقة راحتك» لا وجود لها.
ولكنك تحتاج إلى الخروج من منطقتك المألوفة.

قد تكون ألفت الركام. قد تكون ألفت إعاقة نفسك. قد تكون ألفت صد نفسك عن النجاح. في الواقع ومن المؤكد أنك قد ألفت ذلك. ولكنك على الأرجح لا تشعر براحة كبيرة.

إن هدف هذا الكتاب ومادتي التعليمية هو إخراجك من منطقتك المألوفة التي تصد نفسك فيها عن النجاح، لتألف -وأنت تشعر بالراحة أخيراً- السماح لنفسك بالنجاح على أعلى مستوى.

إزالة الركام

لطالما كنت أقول أنني لو خضت عملاً تجارياً آخر، لكان العمل بتخزين مقتنياتي الشخصية. لماذا؟ لأن الناس مصابون بهوس الشراء! وعندما تتراكم المقتنيات في المنزل هل يتخلصوا منها؟ لا، ولكنهم يحصلون على وحدة تخزين جديدة. لا تستطيع حتى إدخال سيارتك في المرأب؛ ولكن تضطر سيارتك المسكينة إلى الوقوف في الخارج لأن المرأب مكتظ بالأشياء. إذا كان هذا يبدو مألوفاً بالنسبة لك، فإنك لا تشبه عدداً كبيراً من الناس فحسب ولكنك أيضاً ضمن غالبيتهم العظمى.

لماذا نحتاج إلى التخلص من الركام؟ السبب الرئيسي هو أنك إذا كنت تعاني **ركاماً مادياً أو عاطفياً -أي ركام داخلي أو خارجي- فمن الصعب جداً أن يتسع المجال لأي شيء أفضل**. إن هذا مجرد ناموس آخر من نواميس الكون. إنني لم أختلق هذا؛ وإنما أقرر الحقائق.

ألم تلحظ أبداً من قبل أن شعوراً أفضل يخالجك بعد أن تنظف وترتب الأشياء؟ أعلم أنك لاحظت هذا. بعد أن أزالت إحدى طلابي الركام من بيئتها الخارجية وبيئتها الداخلية، أخبرتني أن عملها التجاري تضاعف في ثلاثة أسابيع فقط!

كما أن إحدى عملائي الآخرين لم تستطع رؤية السجادة في مكتبها لأنها كانت تمتلك الكثير من الركام. عندما نظفته أخبرتني أنها أخرجت سبع حقائب من النفايات من مكتبها الصغير. تخيل ماذا حدث بعدها، لقد جنت مالاً إضافياً في عملها كافياً لاستبدال سجادة جديدة بتلك التي لم تكد تراها من قبل.

تنظيف الركام خطوة ناجحة. اقبلها فقط؛ واستغلها لتحقيق أقصى استفادة.

تدريب: إعمال نظامك البيئي

١. ما أكبر العقبات في بيئتي المنزلية؟

٢. ما أكبر العقبات في بيئة عملي؟

٣. ما أكبر العقبات في بيئتي العاطفية؟

٤. ما أكبر العقبات في بيئتي الروحية؟

٥. ما الخطوات الفعلية التي أستطيع اتخاذها هذا الأسبوع لأمحو الركام من بيئتي الخارجية؟

٦. ما الخطوات الفعلية التي أستطيع اتخاذها هذا الأسبوع لأمحو الركام من بيئتي الخارجية؟

أسئلة النظام البيئي ١، ٢:
ما أكبر العقبات في بيئات منزلي وعملي؟

يمكنك كتابة عشرة أو عشرين عائقاً أو أكثر. كن صادقاً بشأن أكبر العقبات في بيئتك الخارجية. في بيئتك المنزلية قد تكون العقبات هي الباب ذو صوت الصرير المزعج، أو النافذة التي تحتاج إلى التغيير. "السلم يمثل مشكلة. لا أستطيع دخول مرأبي." مهما كانت عقباتك -وأنت تعلمها- اكتبها.

ماذا عن بيئة العمل الخاصة بك؟ "لا أستطيع العثور على أوراقي. لا أمتلك البرامج المناسبة. لا أدري أين جهاز الكمبيوتر الخاص بي. أملك جهاز كمبيوتر قديماً لا يعمل بكفاءة."

والركام ليست مجرد مجموعة من الأشياء البالية. ولكنها قد تشير إلى حاجتك إلى أدوات لا تمتلكها حالياً. هل يمكن أن تتوقع أن تبني بيتاً جميلاً باستخدام

مطرقة ومفك ومسمارين فقط؟ إنك بحاجة إلى كافة الأدوات والمواد المناسبة اللازمة لإنجاز المهمة.

إذا كنت بحاجة إلى كمبيوتر شخصي محمول، أو برامج، أو مساعد، أو هاتف، أو أي أدوات أخرى، فقد تكون هذه من أكبر العقبات التي تواجهها في طريقك. اكتب ما ينقصك وتعلم أنك تحتاج إليه.

سيقول لك الهراء الكامن بعقلك: "لا أملك المال الكافي!" ما الجديد غير ذلك؟ اكتبه على أية حال.

أسئلة النظام البيئي ٣، ٤: ما أكبر العقبات في بيئتي العاطفية والروحية؟

أكبر عناصر الركام العاطفية هما **الخوف** و **الامتعاض**. الخوف متعلق بالمستقبل؛ أما الامتعاض فمتعلق بالماضي.

يقول الكثير من الناس إن أحد أقدامهم في الماضي والأخرى في المستقبل؛ وأنت تعلم ما نفعله بحاضرنا. ما هي أكبر العقبات في بيئتك العاطفية؟

ثم، ما هي أكبر العقبات في بيئتك الروحية؟ أكبر العقبات الروحية بالنسبة لأغلب الناس هي: أنهم لا يصدقون أن المعجزات قد تحدث لهم. لقد فقدوا صلتهم بربهم. إنهم يفكرون كالآتي: "لقد تخلى ربي عني لأنني أضعت الكثير. لقد ارتكبت الكثير من الحماقات. فنساني ربي."

لمجرد أنك خسرت شيئاً -وقد يكون الشيء أو الشخص الذي فقدته عزيزاً جداً عليك- فهذا لا يعني أن الله لا يحبك. نحن البشر نختبر الربح والخسارة ولكن بالنسبة لله، فالأمر سيان. ما كان لله أن يخسر شيئاً أو يفوز بشيء. وكيف لخالق هذا الكون أن يكسب أو يخسر أي شيء؟

نحن البشر نختبر الربح والخسارة وبحكم فطرتنا نحب الربح أكثر. عندما يصيبنا خير نقول الحمد لك يا رب!" وعندما نفقد شيئاً نقول "يا إلهي، لقد غضب الله علي؟"

إن الله محبة كاملة وتامة وغير مشروطة، مهما كان ما يحدث لنا نحن البشر. نظن أن تجاربنا تحدد حب الله لنا، ولكن حكمة الله من الأمور تختلف عن هذا. يصعب علينا جداً كبشر أن نفهم كيف يحب الله، لأن حب الله لعباده تام غير مشروط ولا مثيل له. أما حبنا نحن البشر فحب مشروط.

لا يعنيني مدي ودك، ولطفك، وروعتك؛ فحبك مشروط. يضع كل منا شروطاً لحبه، ولكن الله لا يفعل ذلك. أتدرك كم يمثل هذا عائقاً ضخماً في بيئتك الروحية؟

لهذا أريدك أن تبدأ تصدق أن المعجزات يمكن أن تحدث لك أنت أيضاً؛ وليس فقط للآخرين. أريدك أن تعي أن المعجزات يمكن أن تحدث لك؛ ليس هذا فحسب وإنما أن تعي أنك معجزة في حد ذاتك.

تأمل الكون من حولك. انظر إلى الكواكب الأخرى والنظام الشمسي. أين تستطيع أن ترى حياة أخرى غير الحياة البشرية؟

يحمل هذا الكوكب كل شيء. ولهذا علينا أن نعمل على الفور بكل جد لنحميه. هل تعرف كم يمثل وجود الحياة في حد ذاته معجزة؟ إذا استطعنا أن نحمل في صدورنا هذا الشعور بالمهابة طوال الوقت لاختبرت وتذكرت المعجزة التي تمثلها هذه الحياة.

حسناً، لقد حددت العقبات التي تواجهك في بيئتك الداخلية وبيئتك الخارجية. فلنتحدث الآن عن الإجراءات المناسبة للتخلص من الركام.

أسئلة النظام البيئي ٥، ٦: ما الخطوات الفعلية التي يمكنني اتخاذها لأزيل الركام من بيئتي الداخلية والخارجية هذا الأسبوع؟

يسألني العديد من الناس: "نواه، ما الذي يجب أن أبدأ به؛ الداخلية أم الخارجية؟" أقول لهم دائماً: "ابدأ بالخارجية." أعلم أن هذا يبدو منافياً للحدس، لأنك تقول: "ولكنني أريد أن أشعر بإحساس جيد بداخلي!" لا تقلق، ستشعر بهذا.

تشمل بيئتك الخارجية الأشياء التي تستطيع أن تراها وتلمسها. لبيئتك الخارجية تأثير كبير وملحوظ على سلامة أحوالك العاطفية والروحية.

لا تستطيع العثور على أوراقك، وتتعثر قدميك في الأشياء. إنها فوضى عارمة. إنك تعاني خللاً. أليس هذا محبطاً؟ إنه للأسف صحيح. حسناً، الإحباط إحساس، والأحاسيس وليدة شيء ما. ولذلك عندما تزيل السبب الخارجي للإحساس، سيتولد لديك شعور أفضل.

ومن ثم عليك أن تراجع الأشياء في خزانتك، أن تراجع ملفاتك، أن تخلي مكتبك، وتفرغ صندوق وارد رسائلك. تخلص من الأشياء التي لا تنفعك. إنك لا تحتاج حقاً إلى كشوف حسابات البنك التي ترجع إلى عشرين عام مضت.

والدي من هؤلاء الناس. إنه يهوى التخزين. لقد أخبرته مراراً وتكراراً "أبي، إنك لا تحتاج بالفعل إلى هذه الملفات التي ترجع إلى عام ١٩٧٢". إنه لا يريد التخلي عنها ولكنني أجعله، أقصد أنني أشجعه، على التخلص منها. أتعلم؟ يتملكه دائماً شعور أفضل بعد أن يفعل ذلك. (لماذا لا يتذكر هذا، هذا هو اللغز).

بالمناسبة، أن تسأل صديقاً العون في التخلص من الركام أمر رائع. أتتذكر نظام الأشخاص الخاص بك؟ إذا شعرت أنك لا تستطيع القيام بالأمر بمفردك، اسأل صديقاً. ربما يكون أحد أولادك الكبار الذي كان يقول دائماً: "أمي، أبي، متى ستتخلصون من هذه النفايات؟" وربما يكون منزل ولدك مرتباً لأن كل نفايته في منزلكم! اتصل به وقل: "عزيزي، سأتخلص من أمتعتك يوم الأحد. أتريد المجيء يوم السبت لتأخذ أي شيء لا تزال تريده؟"

لا تشعر بأنك مضطر إلى القيام بهذا بمفردك. فأنا في الواقع أوصي بشدة بألا تفعله بمفردك. اطلب الدعم الذي تحتاجه لتنجح من مراياك الصديقة في المنزل ومن ملاذك الآمن في العمل. هل بدأت تفهم طريقة سير هذا النظام الفعال؟

هناك فكرة أخيرة: بيئتك الداخلية وبيئتك الخارجية ليست أشياء ثابتة غير متغيرة، ولكنها نابضة ومتحركة. لن يغني تنظيفك الركام هذا الأسبوع أنك لن تكون بحاجة لإعادة الكرة في الأسبوع المقبل. قال أحد أصدقائي الأساتذة، وكان راهباً بوذياً: "نصف الحياة تنظيف. إذا تناولت العشاء، حصلت على أطباق متسخة. فتضطر إلى تنظيفها. وتكرر الأمر في اليوم التالي. هذه هي الحياة.

نظام الاستبطان

الاستبطان هو "النظر إلى الداخل". لماذا يعد هذا ضرورياً؟ الإجابة بسيطة: يجب أن تحدد ما إذا كان سلم النجاح الخاص بك مستنداً إلى الجدار الخاطئ أم لا. قد تسعى وراء شيء لم تعد تريده على الإطلاق، أو قد تسلك اتجاهاً معاكساً للوجهة التي تقصدها.

العالم مكان مليء بالضوضاء، وتزداد الضوضاء فيه. عندما تسير في ظل الطبيعة أو تذهب إلى الشاطئ وتنظر بهدوء إلى السحاب، أو الرمال، أو الأشجار، أو الجبال، أو الماء، ألم تلحظ من قبل أن شعورك يتحسن؟

لا أقول إنك مضطر للذهاب إلى الجبال أو الشاطئ كل يوم. ولكنني أقول إنك بحاجة إلى إعمال **نظام الاستبطان** في حياتك، مما يسمح لك بقياس تقدمك الداخلي والخارجي كل يوم.

تدريب: إعمال نظام الاستبطان

١. ما الخطوات الفعلية التي يمكنني أن أتخذها اليوم لتسمح لي بأن استبطن الأمور؟

٢. متى يكون قيامي بها أمراً في غاية السهولة؟

٣. ما النجاح الذي حققته اليوم؟

٤. ماذا أنجزت اليوم وأشعر بالفخر لقيامي به؟

٥. **هل أسلك الاتجاه الصحيح؟ هل تسلك شركتي/ فريقي/ عملي الاتجاه الذي أريده حقاً؟**

٦. ما الخطوات الفعلية التي يمكنني أن أتخذها لأظل على الطريق الصحيح؟

نعم، أعلم أنك مشغول. نعم، أعلم أن عليك اليوم القيام بمليون شيء. فما الذي يجعلك تظن إذاً أن شيئاً غير الاستبطان سيجعل يومك وحياتك أسهل بأي حال من الأحوال؟

سواءً أعجبك هذا أم لم يعجبك، تخصص نسبة الثلاثة في المائة وقتاً كل يوم لاستبطان الأمور، وهؤلاء الناس مشغولون بقدرك. لا يجلسون عادةً ويتأملون (رغم

أن العديد منهم يفعل ذلك) ، ولكنهم بالتأكيد لديهم نظام يعمل في موضعه الملائم ليضمن لهم أنهم يسلكون الاتجاه الصحيح.

ما يجب فعله، يتم فعله

ألم تلحظ من قبل أن ما يجب فعله كل يوم يتم فعله؟ لنفترض أنك تمضي يومك كالمعتاد و فجأة يرن الهاتف. يقول لك أحدهم أن أعز أصدقائك في غرفة الطوارئ وأنه يجب أن تذهب إلى هناك على الفور. هل تقول: "آسف، أنا مشغول للغاية."؟ أم تلقي بكل شيء وتهرع إلى غرفة الطوارئ؟

والآن، هل كان "الذهاب إلى المستشفى" ضمن مهامك هذا اليوم؟ بالطبع لا! ولكن رغبتك في أن تكون مع أعز أصدقائك والتي دفعتك إلى الذهاب كانت تفوق السبب الذي يمنعك من الذهاب، فتصرفت بموجب أولوياتك الحقيقية.

لست بحاجة إلى حالة طارئة ولن تريد ذلك لتعتني بأشياء على قدر كبير من الأهمية كنفسك وراحة بالك. ينتظر أغلب الناس أن تسير حياتهم من تلقاء نفسها، ثم يتعجبون من أنهم ليسوا سعداء أو أثرياء. إذا لم تُعمل نظام الاستبطان، فذلك الحشد من المعلومات والمهام سيغمر حتى أكثر الناس راحة بال بيننا.

يمكن أن تشمل تمارين الاستبطان اليومية:

- ✓ كتابة اليوميات
- ✓ التأمل
- ✓ الصلاة
- ✓ السير في ظل الطبيعة
- ✓ أعمال البستنة

هذه الأنشطة جميعها استبطانية لأنها تسمح لك بالنظر في أعماق ذاتك الحقيقية وإعادة مد أواصر الصلة بينكما.

ماذا تستطيع أن تفعل لتعيد صلتك بذلك الصوت الساكن الخافت؟ أي ذاتك الحقيقية. سيسمح لك جهازك الاستبطاني بأن تعاود الاتصال بحدسك، بذاتك الأعلى، أو أياً كان الاسم الذي تطلقه عليها. هذا جزء منا جميعاً.

اختبرنا جميعاً الشعور بحدس ما وتبين بعد ذلك صحته. ولكن كم مرة حدث العكس؟ إنك تفعل أمراً، تعاود النظر بعد حدوث الأمر الواقع وتقول: "كنت أعلم أنه ما كان يجب عليّ أن أفعل ذلك!" لقد فعلنا هذا جميعاً. ولهذا نحتاج إلى أن نقوي صلتنا بذاتنا الحقيقية؛ حتى نتوصل لخيارات أفضل في اللحظات الحاسمة.

الامتنان لنجاحك

بينما تبدأ في العرفان بفضل الآخرين عليك (نظام أشخاصك)، تخيل ماذا سيحدث؟ ستحتاج أيضاً إلى العرفان بفضلك فيما حققته من نجاح. يفعل أغلبنا النقيض من هذا تماماً ويلومون أنفسهم على ما لم يفعلوا. ننظر إلى قائمة مهامنا ونقول: "آه، لم أفعل هذا وذاك." بدلاً من ذلك، كن ممتناً للأمور التي فعلتها.

البشر يحفزهم النجاح، لا الإخفاق

إذا أردت حقاً أن تحفز نفسك بما يصلح لك، فاستشعر الامتنان للأمور التي أحسنت فعلها في يومك قبل أن تخلد للنوم. نعم، لقد أحسنت القيام بالعديد من الأشياء اليوم! اكتبها، فكر فيها، وركز عليها.

ما تركز عليه ينمو. معظمنا يعاقبون أنفسهم على الأخطاء التي اقترفوها. ولكن إذا انصب تركيزك كله على ما لا تملك، وما لم تفعل، وما "أخطأت" فيه، فماذا تظن أنك ستجني؟ لماذا لا تستمر في القيام بذلك، ولكن استخدمه لصالحك بدلاً من أن تعاقب نفسك أكثر؟

إن الإنجازات البسيطة هي التي تشكل اختلافات عظيمة. كن ممتناً للأشياء التي فعلتها مثل: "لقد أجريت تلك المكالمة التليفونية الصعبة. أنهيت تقريري. لقد تابعت ذلك العميل المحتمل، نظمت ذلك الاجتماع."

لا تستطيع أن تتحكم في النتائج ولكنك تستطيع أن تتحكم في أفعالك.

لا تملك أن تجعل أحداً يشتري بضاعتك، أو أن تحصل على ترقية أو مليون شيء آخر. ولكنك تستطيع أن تتحكم في ما تفعل لتؤثر في هذه الأمور، وأن تتحكم في استجابتك لما يحدث.

حتى وإن قال الناس لك لا، فبإمكانك الاستمرار-لأن ذلك هو ما يفعله الناجحون.

نظام التبسيط

بالنظر إلى الأربعة أنظمة السابقة -الأشخاص، الأنشطة، البيئة، الاستبطان- نجدها تنتهي إلى نهاية طبيعية ومنطقية واحدة: الحاجة إلى التبسيط.

العالم كما سبق وذكرت مكان يعج بالضوضاء وتزداد ضوضاؤه كل يوم. إننا لا نحيا في عصر المعلومات؛ ولكننا نحيا في عصر المعلومات الزائدة عن الحد. هناك ببساطة كم رهيب من المعلومات: حشد زائد من المقاطعات، من القنوات، من رسائل البريد الإلكتروني. ومما يدعو للعجب أنه عندما تكثر خياراتنا في الحياة ترتفع مستويات التوتر لدينا، لأننا حينها نشعر بضغط إضافي حيث نحتاج إلى التوصل للخيار "الصحيح"!

أريدك أن تكتب الجملة التالية بخط عريض، وتضعها على المكتب بحيث يمكنك رؤيتها كل يوم:

اجعل حياتك ابسط،
نظم عملك

لنفترض أنك أثناء قيادة السيارة على الطريق السريع تقرر أن تحضر شيئاً لتأكله. فترى العلامة التجارية لمطاعم ماكدونالدز وتدخل المطعم. تدخل وتقول إنك تريد وجبة كبيرة. هل يرد الشخص البالغ من العمر ١٥ عاماً الواقف خلف النضد قائلاً: "يا! انتظر لحظة. كيف نعد وجبة كبيرة؟"

بالطبع يخطئ العاملون في مطاعم الوجبات السريعة ولكن هناك نظام يتسم بكل من البساطة والتنظيم. كيف نعلم أنه بسيط ومنظم؟ لأن النتيجة واحدة مهما اختلفت المناطق التي تقصدها في العالم؛ ولأنه غالباً ما تكون هذه الوظيفة هي أول

وظيفة يعمل بها العاملون هناك. بينما يمكنك المجادلة بشأن جودة الطعام، من الصعب الاختلاف على نجاح مثل هذه العملية الانسيابية.

جعلت كل شركة ومؤسسة ناجحة نظامها يسير بنظام. وعلى النقيض من ذلك، الأفراد والفرق والأقسام والشركات والمؤسسات التي لم تضف هذا النظام على أنظمتها لا تؤدي في أي مجال بما يقارب قدرتها وطاقتها الكاملة.

يمكنك فعل هذا من أجل حياتك وبالتأكيد تستطيع فعله في أعمالك التجارية. ونقطة البدء بإجراء التبسيط هي عملية التفويض.

تدريب: إعمال نظام التبسيط

١. ما المهام التي أفعلها الآن وأود أن أوكل بها شخصاً آخر؟

٢. من الذي أود أن أفوض إليه هذه المهام؟

٣. ما الفائدة التي تعود عليّ من التفويض؟

٤. ما الفائدة التي تعود على الآخر؟

٥. ما الفائدة العامة؟

٦. ما الخطوات الفعلية التي أستطيع أن أتخذها لأقوم بالتفويض اليوم أكثر من ذي قبل؟

قد تقول: "ولكنني يا نواه لا أجد من أوكل إليه مهامي!" نعم، لقد سمعت هذا أيضاً بليون مرة فقط. حسناً، مضى عليّ أيضاً وقت طويل لم أكن أجد فيه من أوكل إليه مهامي. بالنسبة لي كان مجرد النظر في رسائل البريد الإلكتروني البالغ عددها ٢٥١٧ والتي كانت تردني يومياً نشاطاً مستنفداً للوقت، وكان يفرغ خزاني. وما أن اكتشفت الفائدة التي تعود عليّ، وعلى الآخرين، والفائدة العامة، حتى استطعت أخيراً أن أفوض هذه المهمة؛ وبلغت إنتاجيتي عنان السماء.

فوز × فوز × فوز = فوز³

سمعت عن مفهوم فوز - فوز، الذي يعني أنني أفوز وأنت أيضاً تفوز، أو الفائدة المتبادلة. ولكن هناك مستوى آخر أعلى من التفاوض، أطلق عليه **الفوز المكعب**: أي الفوز مضروباً في نفسه ٣ مرات. الفوز المكعب يعني الفوز مضروباً في الفوز مضروباً في الفوز. أي أنني أفوز وأنت تفوز والعالم يفوز. لا يركز القادة الحقيقيون على فوزهم وفوز الطرف الآخر فحسب ولكن أيضاً على فوز العالم.

ألم تلحظ من قبل أن الناس يعملون أكثر وبإقبال أكبر عندما يعتقدون أنهم يساهمون في قضية أكبر، في خير أكبر أو في شيء أكبر من أنفسهم؟

لقد شهدت هذا في حياتك وحياة المحيطين بك. لماذا تتطوع لفعل أمور معينة؟ لماذا تتبرع للقضايا المهمة؟ لأنك تريد أن تشعر بأنك تسهم في شيء أكبر (أتذكر ذلك الشعور بالإسهام والأهمية الذي حدثتك عنه؟) يمكنك وإن لم تصدق ذلك أن تفعل هذا في أعمالك وحياتك.

الأشخاص الذين أعمل معهم في شركة Success Clinic يعلمون أننا مشتركون في شيء أكبر من أي منا، لأن عملنا يسمح لنا بأن نضيف إلى حياة عدد لا يحصى من البشر في أنحاء العالم. وظيفتي، باعتباري مؤسساً للشركة، هي أن أوصل هذه الرؤية للعاملين معي، لأن ذلك لن يصل إليهم عن طريق الضغط الأسموزي أو قراءة الأفكار.

يمكنك أيضاً باعتبارك قائد فريقك أو قسمك أو مؤسستك أن تفعل الأمر نفسه. يمكنك أن توضح الفائدة العامة للعاملين معك، ولمن تفوض للقيام بالمهام، لأنه كلما زاد استيعاب الجميع لمدي الفائدة العامة، زادت الطاقة التي يبذلونها في كل ما يفعلونه.

على سبيل المثال، مهمة شركة Success Clinic تتلخص في جملة واحدة. وهي:

إننا نخلق أمة وعالماً من المرايا الصديقة

إذا كنت مهتماً بهذا، فنريدك للعمل معنا. وإن لم تكن مهتماً فلست الشخص المناسب لفريقنا.

إذا كنت تقول: "حسناً، أريد فقط شيك الراتب" فبصراحة لن تكون سعيداً بالعمل في فريقنا. ليس عيباً أن تنتظر تقاضي الراتب لتعود إلى منزلك. ولكن جل ما في الأمر أن فريقنا يتشكل من أشخاص متحمسون للتأثير في حياة ملايين الناس والارتقاء بوعي العالم. إذا أردت أن تحقق المزيد من النجاح، فعليك أن توضح رؤيتك للآخرين بمثل هذا المستوى من الوضوح.

الفائز أنا، وأنت، والعالم

باستخدام مثال رسائل البريد الإلكتروني البسيط الذي ذكرته، تجد أنني استطعت أن أحدد المهمة التي أحتاج إلى تفويض آخرين للقيام بها (سؤال التبسيط ١). ولكن المشكلة تمثلت في أنني لم أجد من أوكل إليه هذه المهمة (سؤال التبسيط ٢).

كنت أعلم أن الفائدة التي كانت ستعود علي هي أنني سأسترجع الكثير من ساعات يومي التي كنت أهدرها على رسائل البريد الإلكتروني غير المجدية (سؤال التبسيط ٣). شعرت وكأن ساعات أيامي كانت تسلب مني. علاوة على أنني كنت أشعر بالإرهاق والحنق بعد أن أقرأ كل تلك الرسائل. أعلم أنك تعي هذا! نواجه جميعاً مهاماً تستنزف وقتنا وطاقتنا.

إذاً كان ربحي واضحاً وجلياً. وبعدها، حددت الفائدة التي تعود على الطرف الآخر (سؤال التبسيط ٤)؛ رغم أنني لم أجد طرفاً آخر حينها. أدركت ببساطة أن الفائدة التي ستعود على مساعدي (أياً كان هذا الشخص) ستكون: الأجر الذي سيتقاضاه. حتى قبل أن أعثر على هذا الشخص، قررت أنه سيفوز من خلال تقاضي راتب جيد.

ثانياً، بما أنني لن أكون مضطراً لقراءة ذلك الكم من رسائل البريد الإلكتروني غير المجدية، فسأقدم لهذا الشخص خالص تقديري. تذكرت أن أغلب الناس يعملون في سبيل التقدير أكثر منه في سبيل المال؛ رغم أن هذا الشخص في هذه الحالة سينال الاثنين.

وأخيراً، تعرفت على الفائدة العامة (سؤال التبسيط ٥). لأن مساعدي الجديد سيسهم في مساعدتي على زيادة إنتاجي والشعور بسعادة أكبر، فإنه سيعلم أيضاً أننا قادرون بذلك على مساعدة المزيد من الناس وإحداث اختلاف أكبر في العالم.

ولذلك عندما أفوض آخرين للقيام بمهمة غير ضارة كرسائل البريد الإلكتروني، يصبح لدي متسع من الوقت، ويشعر الشخص الآخر بأهميته وإسهاماته، ويفوز العالم عامةً.

رغم أن كل هذا قد يبدو في رأيك مبالغاً فيه، إلا إنه ينجح. يتعين عليك بصفتك القائد أن توضح المكاسب الثلاثة لنفسك وفريقك. إن مسئولية تحديد ما يستفيده الآخرون أو الفائدة العامة ليست مهمتهم. الأثرياء السعداء يوصلون المكاسب الثلاثة سواء أدركوها أم لا. ولهذا تجدهم أغنياء بما يفتقر إليه بقية الناس في العالم.

لا تحتاج إلى أن تكون متحدثاً عاماً أو خطيباً مفوهاً؛ ولكن إذا أردت أن تنعم بأكبر ثروة بأقل مجهود، فلابد أن تفهم وتوضح بفاعلية المكاسب الثلاثة ليس فقط للآخرين وإنما لنفسك أيضاً.

الثروة الحقيقية أكبر من مجرد راتب أكبر. رغم أنه لا بأس بالرغبة في المزيد من المال والحصول عليه، إلا أن الثروة الحقيقية تعني مساعدة أشخاص أكثر، والتأثير في حياة المزيد من الناس، وجعل العالم مكان أفضل. ولهذا سيمكنك تبسيط حياتك وتنظيم أعمالك -وإعمال أنظمة الدعم الأساسية الخمسة جميعها- من الاستمتاع بثروة وسعادة أكبر مقابل مجهود أقل بكثير.

ملخص سريع

١. هناك خمسة أنظمة دعم أساسية لابد أن تعمل بشكل صحيح لتستطيع أن تستمتع بالمزيد من الثروة والسعادة. شأنها شأن بيتك وجسدك، إذا لم تعمل هذه الأنظمة بمستوياتها المثالية، لن تكون سعيداً بالنتائج.

٢. أنظمة الدعم الخمسة هي: الأشخاص، الأنشطة، البيئة، الاستبطان، التبسيط. إذا لم يعمل واحد أو أكثر من هذه الأنظمة بأداء مثالي، فستحقق نجاحاً محدوداً ولن تنعم براحة البال الكافية.

٣. نظام الأشخاص، ويتكون من قدرتك على العرفان بالفضل، والطلب، والقبول، و(التحلي) بالقابلية للمساءلة، والأسئلة التأكيدية.

٤. نظام الأنشطة،ويعني فعل المزيد من الأمور التي تملأ خزانك والإقلال مما يفرغه.

٥. نظامك البيئي، ويعني إزالة الركام من بيئتك الداخلية وبيئتك الخارجية.

٦. نظام الاستبطان، ويعني القيام بالتدريبات اليومية، مثل التأمل، الصلاة، أو كتابة اليوميات التي تبقيك على الطريق الصحيح لتتقدم صوب ما تتمنى.

٧. نظام التبسيط، ويعني تبسيط حياتك وتنظيم أعمالك. التبسيط والتنظيم هي السمات المميزة للأثرياء الحقيقيين والأعمال الناجحة بحق. عندما تُعمل أنظمة الدعم الرئيسية الخمسة عند مستوياتها المثالية في حياتك وأعمالك، ستنعم بثروة وسعادة أكبر ببذل وقت ومال ومجهود أقل من أي وقت مضى.

الخطوات العملية التالية: اذكر ثلاثة أمور من هذا الفصل يمكنك فعلها خلال السبعة أيام المقبلة لتُعمل أنظمة الدعم الأساسية الخمسة في حياتك وأعمالك.

١. ____________________

٢. ____________________

٣. ____________________

أهم عشرة أسئلة تأكيدية من أجل الخطوة ٣:

١. لماذا أحظى بهذا القدر الكبير من الدعم في حياتي؟

٢. لماذا أستقطب القادة إلى هذه الدرجة؟

٣. لماذا أتحمل مسئولية القيام بأمور تملأ خزاني؟

٤. لماذا أستغل طاقتي بهذه الدرجة العالية من الفاعلية؟

٥. لماذا أحب التخلص من الأشياء التي لم تعد تناسب حقيقتي؟

٦. لماذا أستمتع بالحفاظ على نظافة بيئتي الخارجية؟

٧. لماذا أحب الحفاظ على شفافية بيئتي الداخلية؟

٨. لماذا أنصت إلى حدسي عند اتخاذ القرارات المهمة؟

٩. لماذا أتحمل مسئولية تبسيط حياتي؟

١٠. لماذا أستمتع بتبسيط حياتي وتنظيم أعمالي؟

الفصل ٧

الخطوة ٤: المناطق الخالية من الأهداف وجراحة استبدال الأهداف

«يتسلق العديد من الناس سلم نجاح يستند إلى جدار غير مناسب»

-ستيفن كوفي



حضرت مؤخراً مؤتمراً للأعمال التجارية مع مائتين من أصحاب الإنجازات العظيمة. وكان هؤلاء هم أعلام التجارة. لم يسبق لي أن اجتمعت بهذا العدد من المليونيرات في غرفة واحدة. كنت لتتعرف على العديد من هؤلاء الحضور من خلال

ظهورهم في التليفزيون أو مشاريعهم التجارية الأخرى. دفع كل منا ١٠,٠٠٠ دولار ليحضر المؤتمر؛ أي أن تكاليف مجرد الدخول من الباب كانت عالية جداً.

ورغم ذلك المستوى من الإنجاز المادي اللامعقول، اعترتني الصدمة عندما رأيت كم مرة اتضح أن الأشخاص الموجودين في الغرفة لا يزالون يمنعون أنفسهم عن تحقيق كامل إمكاناتهم! فمثلاً، يجني أحد أصحاب الأعمال الذين تحدثت إليهم أكثر من ٢٠ مليون دولار سنوياً. وقد أخبرني أنه عندما بدأ يتوسع في نشاطه، بدأ أيضاً يشعر بالخوف، لأنه لم يختبر شيئاً كهذا من قبل (أتذكر منطقتك المألوفة؟). لذلك أخذ يحبط نفسه، ولكن المذهل في الأمر أنه كان يرى ما يحدث ورغم ذلك لم يستطع منعه. قال أن الأمر كان أشبه بركوب قطار، وهذا القطار يسير على حافة جرف، ولم يكن يملك سبيلاً ليوقفه. أخبرني أنه خسر حوالي ١٧٠,٠٠٠ دولار في أسبوع واحد لأنه ببساطة لم يعرف كيف يسمح لنفسه بإدراك النجاح.

ثم قال لي أخيراً: "من المؤسف حقاً أنني لم أكن أعرف نظامك حينها، لأنني لو فعلت ما تُعلم، لما أهدرت ذلك المال!"

«حدد أهدافك» - آه، حسناً

في برامج النجاح التقليدية، كان أول شيء نصحونا بفعله هو: "حدد أهدافك". تعالج الخطوة التي نحن بصددها السؤال المعهود: "كيف أستمر في تحديد أهدافي... ومع ذلك لا أبلغها؟"

كما لاحظت حتى الآن، يعكس هذا النظام كل كتابات النجاح التقليدية. عندما نحدد الأهداف ولا ندركها فهذا لا يعني أنه تعوزنا الكفاءة، أو يعوزنا الذكاء، أو القدرة على إدراك ما نريد. إن السبب وراء عدم وصولنا لأهدافنا ينطوي على ثلاثة أمور:

١. إننا نسعى وراء شيء لا نتمناه بصدق.

٢. أهدافنا مستحيلة، قديمة وبالية، أو غير واقعية.

٣. لم نسمح لأنفسنا بالتوقف عن تحديد الأهداف.

ستخبرك صورتك السلبية باستمرار بأنك لست أهلاً لهذا. ومما يدعو للسخرية أنها تحميك؛ لأنك إذا اعتقدت أنك لست أهلاً لأمر، فلن تحاول فعله، وبالتالي لن تخفق. ولهذا السبب تعد الطريقة المثلى للتغلب على انعكاسك السلبي هي إتباع خطوات هذا النظام.

نعلم من دراستنا للفيزياء أن الجسم المتحرك يميل إلى أن يبقى متحركاً. عندما تغادر سفينة فضاء كوكب الأرض، لابد أولاً أن تتغلب على الجاذبية، وثانياً أن تخترق الغلاف الجوي. وحياتنا أيضاً تسير على هذا المنوال.

عاداتنا تشبه الجاذبية؛ وهي الأشياء التي اعتدنا فعلها. لقد اعتدنا التفكير: "لا أستطيع القيام بهذا"، "لست أهلاً لهذا"، وقد لا نكون معتادين على طلب العون، أو قبول الدعم من الآخرين، أو التفكير في وجود طريقة أخرى للعيش.

بيئتنا تشبه الغلاف الجوي؛ وهي المكان الذي نعيش فيه. الاعتياد على العيش في ظل بيئة معينة هو السبب الذي يجعل حتى أنجح الشخصيات بحاجة إلى تحسين قدرتهم على السماح لأنفسهم بتحقيق مستويات أعلى من النجاح.

هذا هو ما يقوم عليه هذا النظام. لست مضطراً إلى اقتراف المزيد من الأخطاء الغالية. عليك بدلاً من ذلك أن تتعلم من أخطائي وأخطاء الآخرين، وأن تسمح لنفسك ببساطة بإدراك النجاح.

المناطق الخالية من الأهداف

ما المقصود بالمنطقة الخالية من الأهداف؟ المنطقة الخالية من الأهداف عبارة عن وقت ومكان تسمح لنفسك فيهما بالتوقف عن تحديد الأهداف. لماذا تعد هذه الخطوة التالية في سبيل الاستمتاع بالمزيد من الثروة والسعادة؟

١. لتتجنب الإرهاق.

٢. لتستوعب أن قيمتك ليست مستمدة من إنجازاتك.

٣. للحد من آثار حمل المعلومات الزائد.

٤. لإعادة صلتك بذاتك الحقيقية.

والغريب هو أنك لتصبح سعيداً وثرياً، عليك أن تعطي نفسك استراحة من العمل. توصلت الدراسات العلمية إلى أن البشر يقدمون أفضل أداء لديهم خلال فترات النشاط التي تتراوح مدتها بين ٩٠ و١٢٠ دقيقة. لذلك إذا أردت تقديم أفضل أداء لديك عليك أن تأخذ أثناء اليوم استراحات من الأنشطة المتعلقة بالعمل. إنك لن تتجنب الإنهاك فحسب، ولكن تركيزك سيكون أفضل عندما تعود للعمل.

السبب الثاني لأهمية استخدام المناطق الخالية من الأهداف هو أنك بحاجة إلى أن تفهم أن قيمتك ليست مستمدة من إنجازاتك. يعتقد العديد من الناس لا شعورياً أنهم لا يصبحون ذوي قدر كبير إلا عندما يحققوا إنجازاً أو يفوزوا بجوائز أو يحصلون على الكثير من المال. يجب أن تدرك بصدق أن قيمتك لا تنبع من إنجازاتك. ولكن قيمتك موجودة في كل الأحوال. الإيمان الصادق بهذا هو السبب الثاني الذي يستدعي أن تمنح نفسك مناطق خالية من الأهداف.

السبب الثالث وراء حاجتك إلى المناطق الخالية من الأهداف هو تجنب تأثير حمل المعلومات الزائد. في حين أننا لا نستطيع أن نمنع وابل المعلومات التي تأتي من خلال البريد الإلكتروني، الهواتف الخلوية، وإدمان استخدام أجهزة البلاك بيري، وكل الوسائل الإلكترونية الأخرى التي عرفها الإنسان، فإننا نستطيع على الأقل الحد منها. تكمن المشكلة في أن العديد من الناس لا ينقطعون أبداً عن كل هذه الضوضاء، والبشر ليسوا مهيئين للتعامل مع هذا النوع من المثيرات غير المتوقفة. هذا هو أحد الأسباب التي تجعل الكثير من الناس يشعرون بالتوتر والإنهاك، وسوء الصحة، ويعانون عادات الطعام السيئة، وعدد كبير من المشاكل الصحية الأخرى.

رابعاً، عندما تخصص مناطق خالية من الأهداف، سيسمح لك هذا بإعادة الاتصال بذاتك الحقيقية؛ ذلك الصوت الساكن الخافت الذي ينطق بلسان حدسك. ألم تلحظ من قبل أن خير أفكارك لا تأتيك في العمل؟ ولكنها تأتيك أثناء الاسترخاء. وقد تراودك وأنت تركض، أو تكتب يومياتك، أو تصلي، أو تتأمل، أو تأخذ حماماً. (هذا ما حدث لي عندما توصلت للأسئلة التأكيدية!) تزداد قدرة عقلك على استقبال الأفكار من هذا الجانب المسئول عن الإبداع في شخصيتك والذي يظهر أثناء تلك الأوقات التي تتسم بالاسترخاء، وهذا سبب آخر يجعلك تستخدم المناطق الخالية من الأهداف.

آه، وماذا عن السبب الخامس؟ الأوقات الخالية من الأهداف ألطف بكثير من العمل طوال الوقت.

إذا ألصقت أنفك بحجر الرحى
لفترة طويلة ففي النهاية، سيتلاشى أنفك.

تدريب: استخدام المناطق الخالية من الأهداف

١. ما أنشطتي المفضلة التي تقع ضمن المنطقة الخالية من الأهداف؟
٢. متى أستمتع بالقيام بها؟
٣. ما المعتقدات السلبية التي تدور بذهني بشأن استخدام مناطق خالية من الأهداف؟
٤. متى يثبت خطأ هذه المعتقدات؟
٥. ماذا سيحدث إذا لم أستخدم المناطق الخالية من الأهداف؟

أسئلة المنطقة الخالية من الأهداف ١ و ٢: ما أنشطتي المفضلة التي تنتمي للمناطق الخالية من الأهداف ومتى أستمتع بالقيام بها؟

ماذا تحب أن تفعل عندما تتوقف في استراحة من العمل؟ ربما تستمع بالتأمل، أو كتابة اليوميات، أو المشي، أو ركوب الدراجة، أو الركض، أو التمارين الرياضية، أو أخذ قيلولة قصيرة فحسب. أقترح ألا تُدرج "مشاهدة التليفزيون" ضمن هذه القائمة لأنني أريدك أن تنفصل عن العمل بمعنى الكلمة. عندما تشاهد التليفزيون -رغم أنه قد لا يكون نشاطاً ذهنياً- فهذا لا يروح عنك حقاً. إنك لا تشعر عادة باستعادة حيويتك بعد مشاهدة التليفزيون. بدلاً من ذلك، إنك تشعر غالباً بخمول مميت، لأنك لم تشغل عقلك وبالتأكيد لم تتصل بذاتك الحقيقية. ليس هذا هو الهدف من التليفزيون؛ ولكن الهدف منه هو أن يجعلك تقبل على شراء الأشياء!

ابدأ بتحديد الأنشطة التي ستفعلها ثم أضف الأوقات المختلفة للقيام بكل من هذه الأنشطة المختلفة. لست مضطراً إلى القيام بخمسة عشر نشاطاً مختلفاً كل يوم؛ فهذا لن يؤدي الغرض ولكنه سيشعرك بالمزيد من الضغط.

تأكد فقط من أن الخيارات التي حددتها تحوز إعجابك. منطقتي المفضلة الخالية من الأهداف هي أن أغفو قليلاً. لأكتب هذا الكتاب مثلاً، كنت أتبع نظام

العمل لمدة ٩٠ دقيقة ثم الإغفاء لمدة ١٥ دقيقة. وكنت أعاود الكتابة بعدها وأنا أشعر باستعادة حيويتي، والاستعداد للعمل.

أخرج أحياناً للسير واستمتع بأشعة الشمس؛ وفجأة تنبثق فكرة في رأسي. ولكن ذلك النوع من الأفكار الخلاقة لم يكن يخطر لي عادةً وأنا جالس هنا لأكتب. كان الأمر يستلزم القيام بعملية فعالة وهي الابتعاد عن كتابتي لأسمح لحدسي المبدع بأن يحضر ويعبر عن نفسه.

تستطيع أن تختار بضعة أنشطة فقط تستمتع كثيراً بالقيام بها، وهذا هو كل ما تحتاج إليه من أجل منطقتك الخالية من الأهداف. إذا قمت ببضعة أنشطة فقط لتستعيد حيويتك وتجدد طاقتك، بالإضافة إلى السماح لنفسك بالتوقف للاستراحة كل ٩٠ دقيقة، ستتفوق على جميع هؤلاء الذين ينهكون أنفسهم تحت ضغط العمل. نرى المشاكل الصحية كل يوم مثل السمنة، التوتر، والإنهاك، ونقبلها وكأنها أمر عادي. قد تكون عادية في مجتمع هذه الأيام، ولكنها قطعاً ليست طبيعية وفقاً للأشياء التي تجعلنا سعداء وناجحين. تذكر أن هدف هذا النظام هو مساعدتك على تحقيق السعادة والثراء!

خلاصة القول: إذا أردت أن تكون غنياً، فلا يمكنك أن تكون عادياً. فمن يجنون الملايين كل عام ليسوا أشخاصاً عاديين؛ لأنه بطبيعة الحال، أن كلمة عادي تعني ليس ناجحاً إلى حد كبير. هل تجد أغلب الناس سعداء وأثرياء؟ كلا. ولذلك، إذا أردت أن تكون ثرياً وسعيداً، فلابد أن تفعل أموراً لا يفعلها أو لن يفعلها الشخص العادي.

الجيد في الأمر هو أن التخلي عن "المستوى العادي" يعني أنك لن تضطر إلى فعل ما يفعله أغلب الناس وهو أنهم يقضون معظم حياتهم مفلسين وتعساء. إذا أذاقك الناس أوقاتاً عصيبة، فتذكر هذه المقولة العظيمة: "قد أكون غريب الأطوار، ولكنكم مفلسين!"

سؤال المنطقة الخالية من الأهداف ٣: ما المعتقدات السلبية التي تدور بذهني بشأن استخدام مناطق خالية من الأهداف؟

أتصور أنك تقول الآن: "لا أملك الوقت الكافي، لا أملك المال الكافي، لا أملك الطاقة الكافية." أيبدو هذا مألوفاً بالنسبة لك؟

ماذا عن هذه العبارة: *"لا طاقة لي بهذا"*.

"لا أستحق هذا."

"علمني والدي أن أعمل بكد."

"لن يسمح لي مديري أبداً بأن أفعل هذا."

"ليس أمامي متسع من الوقت بسبب الأولاد."

مهما كانت معتقداتك، اكتبها.

سؤال المنطقة الخالية من الأهداف ٤: متي يثبت خطأ هذه المعتقدات؟

متى تكون عبارة "لا أملك الوقت الكافي" كاذبة؟ فقط كل يوم! يحصل كل إنسان على سطح الأرض على نفس الساعات الأربع والعشرين كل يوم. حتى وارن بوفيه الملياردير الأمريكي لا يستطيع أن يوقف الأرض عن الدوران، رغم أنني سمعت أنه وبيل جيتس لا يزالان يبحثان الأمر.

إنك تخصص وقتاً للأمور المهمة بحق، سواءً فعلت هذا عن وعي أم لاشعورياً. ولكن لا تكذب على نفسك وتقول أنك لا تملك الوقت الكافي. أتصور أنك تقول الآن: "ولكن، يا نواه إنك لا تفهم الأمر. إنني مشغول بفعل مليون شيء آخر. أتحمل كل هذه المسئوليات الأخرى." لا أمزح هنا. هذا هو تحديداً ما نتحدث عنه! أريدك فقط أن تعرف أنك عندما تقول إنك لا تملك الوقت الكافي فإنك تكذب على نفسك.

تذكر أن ما يجب فعله يتم فعله. أتتذكر مثالنا عن أعز أصدقائك الموجود بالمستشفى؟ لقد ذهبت إلى هناك رغم أن الذهاب إلى المستشفى لم يكن ضمن قائمة مهامك.

المغزى هو أنه عندما يمثل شيء ما أولوية بالنسبة لك، فإنك تخلق طريقة لتفعله. هذا هو أبلغ تعبير عن أسبابك الدافعة والمانعة: عندما يمثل لك شيء أهمية كبيرة، تجد طريقة لتحصل عليه، مهما كلف الأمر.

ما أفعله هنا هو أنني أكشف عن انعكاسك السلبي. قد تقول لي: "نواه، لا يتسنى لي الوقت لأفعل هذا." هذا كذب، كما رأينا للتو.

ولكنك قد تقول لي: "لم أجعل هذا ضمن أولويات حياتي يا نواه". هذه العبارة الآن تبدو دقيقة. إذا لم تكن تستخدم المناطق الخالية من الأهداف فالسبب هو أنك لم تجعل هذا ضمن أولوياتك بعد. وما إن تدرك هذا، حتى تستطيع أن تبدأ في العيش على مستوى الخيار الواعي، بدلاً من اللاخيار اللاواعي.

ماذا عن عذر: "لا أملك المال الكافي"؟ كم يكلف التأمل؟ كم يكلف تدوين اليوميات؟ كم يكلف السير بين أحضان الطبيعة؟ كم يكلف النهوض عن جهاز الكمبيوتر؟ هل تضطر لأن تدفع لأحدهم خمسين دولار في كل مرة تحتاج فيها لأن تتأمل أو تنهض؟ إذا كان هذا هو الحال، فلا أعلم أين تعمل، ولكنك قد تكون بحاجة إلى مراجعة نظام العلاج في عملك.

ماذا عن قراءة كتاب؟ اذهب إلى المكتبة. إنها مجانية. أترى؟ أستطيع أن ألغي كل أعذارك. قد لا تحبني عندما أفعل هذا، لأن انعكاسك السلبي -الذي تظنه نفسك- تنفد منه الأعذار.

إن لم يكن أي مما سبق، تذكر هذا:

إذا أردت أن تكون سعيداً وثرياً
فافعل ما يفعله السعداء الأثرياء.

إما أن تفعل هذا أو تجلس مكتوف الأيدي آملاً في أن يخرج لك جني من زجاجة أو أن تسقط عليك حقيبة ذهب من السماء. وأبلغني كيف تسير الأمور.

سؤال المنطقة الخالية من الأهداف ٥:
ماذا سيحدث إذا لم أستخدم المناطق الخالية من الأهداف؟

أتتذكر أسبابك الدافعة وأسبابك المانعة؟ الألم حافز هائل. إذا أدركت أنك إذا لم تستخدم المناطق الخالية من الأهداف، فستختبر قدراً كبيراً من الألم؛ فقد يحفزك هذا لتستخدمها.

إذا واصلت القيام بما تفعل، فستحصد نفس النتائج. خبرتي من العمل مع آلاف لا تحصى من الطلاب في حلقاتي الدراسية وبرامج الإرشاد رسخت في ذهني حقيقة واحدة بسيطة ومزعجة: لا توجد طرق مختصرة. قد يغضب هذا البعض، ولكن ما أتمنى أن أوضحه لكم هو أنني أريد لكم النجاح بصدق.

إذا أتيت إلى هذه الدورة وقلت لي: "أريد أن أكون ثرياً وسعيداً" وأنت حينها مفلس وبائس، فأخبرتك أن أحوالك لا بأس بها وأن عليك فقط الاستمرار فيما تفعل، فإنني بذلك أؤذيك بشدة، أليس كذلك؟ هذا أشبه بأن تكون شخصاً زائد الوزن فتستأجر مدرباً شخصياً وتجعله يأتي إلى منزلك، وعندما يصل، تجعله يقول: "إنك لا تحتاج إلى تمارين رياضية، فقوامك جيد."

بالطبع نحب أن نسمع هذا؛ ونود أن نصدق أننا لا نحتاج إلى أن نتغير لنبلغ الأشياء التي ننشدها. ولكننا في الحقيقة نحتاج فعلاً إلى تمارين مثل القيام من الرقود وتمارين الضغط، إذا أردنا التمتع باللياقة البدنية. مهمتي هي إكسابك اللياقة المالية بالإضافة إلى اللياقة البدنية.

احظ بالدعم، تخلص من الأعذار

يدعى التدريب التالي "الحصول على الدعم من أجل المناطق الخالية من الأهداف". يقول الناس: "نواه، لا أستطيع أن أفعل هذا. إنك لا تستوعب هذا. لدي أولادي، وعملي، ورئيسي في العمل الذي لا يستطيع أن يتفهمني." أعلم، لقد سمعت هذا حوالي مليون مرة فقط.

دعونا إذاً نحظى بالدعم ونتخلص من الأعذار. أريدك أن تكتب أسفل هذه الصفحة قائمة بالأنشطة الفردية للمنطقة الخالية من الأهداف والتي تريد القيام بها، والأمور التي تعتقد أنها تمنعك من القيام بها، والأشخاص الذين تحتاج إلى دعمهم لتقوم بها، والشكل الذي تريد لهذا الدعم أن يأخذه.

لننظر إلى هذا المثال. لنفترض أنك تريد مزيداً من نزهات السير وسط الطبيعة. هذا نشاط من أنشطة المنطقة الخالية من الأهداف. فما الذي يمنعك؟ قد يكون الاعتقاد بأن وقتك لا يسمح. "لدي أولادي، علي طهي الطعام. علي إدارة أعمالي. علي الاهتمام بمليون شيء آخر." وقد تقول: "نواه، إنك فقط لا تفهم حياتي." حسناً دوّن كل شيء.

من الذي تحتاج إلى دعمه، لتستخدم هذه المناطق الخالية من الأهداف؟ إذا كنت صادقاً، فقد تقولين إنك تحتاجين إلى دعم زوجك ليساعدك على توفير المزيد من وقت الفراغ في يومك. ماذا عن أولادك؟ قد يستطيعون مساعدتك في غسيل الملابس، أو الطهي، أو التنظيف، أو الأعمال المنزلية الأخرى. يجب ألا تحاولي فعل كل شيء بنفسك.

إذا لم يكن لديك أولاد أو كان أولادك صغاراً لا يستطيعون مساعدتك، فيمكنك الإتيان بمديرة منزل مرتين في الشهر أو مرة واحدة في الأسبوع لتساعدك. إذا لم تستطيعي تحمل تكاليف استئجار مديرة منزل، فربما تستطيعين تبادل الخدمات مع صديقة. ماذا لو بدأت تفكري كالأثرياء السعداء؛ ماذا يفعل هؤلاء؟

تدريب: الحصول على الدعم
من أجل المناطق الخالية من الأهداف

نشاط المنطقة الخالية من الأهداف	ما الذي يمنعني من القيام به	ممن أحتاج الدعم	ما الشكل الذي أود أن يتخذه هذا الدعم

يمكنك أن تدفع لشخص ما شيئاً غير النقود. فالنقود مجرد شكل واحد من أشكال المقايضة. اعثر على شيء ما. اسأل نفسك: "ما الشكل الذي أحتاج إلى أن يتخذه هذا الدعم؟" بالنسبة لمثال مديرة المنزل، قد تحتاج لهذا الشخص أن يأتي لينظف ويطهو. ومن خلال مثال شخصي، كنت أحتاج إلى من يعينني على الأعباء الإدارية، أي أنني كنت أحتاج مساعداً. كتبت قائمة بالمهام، والواجبات، والمسئوليات التي كنت أحتاج إلى من يقوم بها، ثم سألت أصدقائي أن يرشحوا لي

أشخاصاً يستطيعون مساعدتي. وضعت إعلانات على الإنترنت، وظللت أسأل. وفي خلال أيام معدودة، وجد لي صديقي المساعد الذي يناسبني تماماً؛ ولكن هذا لأنني ثابرت على السؤال واتبعت نظامي الخاص.

كيف لا تغير حياتك

أكره أن أتحدث بهذا الوضوح، ولكن إذا قلت لي إنك تريد أن تكون ثرياً وسعيداً، فابدأ بفعل ما يفعله الأثرياء السعداء. إن هؤلاء لا يفوقونك ذكاءً. (ثق بي، لقد قابلت العديدين منهم).

إنهم أشخاص عاديون للغاية، لا يفوقون أياً منا دأباً في العمل، أو ذكاءً، أو سحراً. الاختلاف الوحيد بين هؤلاء و٩٧٪ من سكان العالم هو أن الأثرياء السعداء اكتسبوا مهارات تحقيق الثراء والسعادة. إلى أي مدى يثير هذا عجبك؟

تظل حقيقة أنك تستطيع أن تكون ثرياً وسعيداً مثلهم قائمة، ولكنك لا تستطيع الجلوس بأعذارك مكتوف الأيدي، مستمراً في عمل ما اعتدت دوماً على فعله وتتساءل لماذا لست ثرياً ولا سعيداً.

يعمل أغلب الناس بدأب أكبر وأكبر، فقط ليصلوا إلى نفس النتائج أو إلى نتائج أقل. يعلم الأثرياء السعداء كيف يستغلون كل يوم أمثل استغلال لأنهم أصبحوا خبراء في إدارة مصادر الطاقة لديهم.

لدينا أربعة مصادر للطاقة الشخصية: الجسدية، والعاطفية، والذهنية، والروحية. طاقتنا الجسدية هي كمية الطاقة التي نمتلكها، أو مقدار ما نمتلكه من طاقة في أي وقت. طاقتنا العاطفية هي نوعية طاقتنا، أو كيفية تعبيرنا عن هذه الطاقة في فترة زمنية معينة.

طاقتنا الذهنية هي قدرتنا على التركيز على مهمة لفترة زمنية محددة. وطاقتنا الروحية مرتبطة بإحساسنا بوجودنا أو بالهدف من وجودنا على سطح الأرض.

هناك شيئان يمكننا أن نفعلهما بطاقتنا الشخصية: نستنفدها ونجددها. يتقن معظمنا استنفاد طاقته، ويفشل في تجديدها. المقصود بإدارة مصادر الطاقة لديك هو أن تسمح لنفسك باستهلاك طاقتك بحكمة، وتجديدها بانتظام.

عندما تتحسن بمرور الوقت في تجديد مصادر الطاقة لديك، ستزداد قدرتك على تقديم مستويات أعلى من الأداء. تماماً كبدء نظام تدريبات جديد، ما يبدو في الأول بالغ الصعوبة أو حتى مستحيلاً يسهل ويزداد سهولة مع الممارسة.

بعد إتمام هذا التدريب، إذا وجدت قدرتك على تجديد مصادر الطاقة لديك ضعيفة، فاستخدم المناطق الخالية من الأهداف لتجديد طاقتك وإعادة ملء خزانك. إذا لم تفعل هذا، ستصبح قدرتك على تحقيق مستويات أعلى من النجاح محدودة بشدة.

تدريب: إدارة مصادر الطاقة لديك

	العمود أ: كيف *أستهلكها*	العمود ب: كيف *أجددها*
الطاقة المادية (الكمية)		
الطاقة العاطفية: (النوعية)		

	العمود أ: كيف *أستهلكها*	العمود ب: كيف *أجددها*
الطاقة الذهنية: (التركيز)		
الطاقة الروحية: (الهدف)		

جراحة استبدال الأهداف: هل هذه أهدافك حقاً؟

كان تيم تايلور مليونيراً ومستثمراً في مجال العقارات، وكان قد حدد لنفسه هدفاً وهو أن يتقاعد عند عمر الأربعين عاماً. فتفوق على هدفه بعام وتقاعد عن سن ٣٩. انتقل إلى فلوريدا وقرر أن يقضي عاماً من الاسترخاء على أعظم شواطئ العالم. بدأ عطلته وقضى أفضل وقت في حياته: ٤٧ يوماً.

في اليوم السابع والأربعين، كان جالساً على الشاطئ في كانكون بالمكسيك يتأمل حياته، ووجد نفسه يتساءل: "لقد حققت الحلم الأمريكي. أنا ثري، وناجح، ومتقاعد عند عمر ٣٩. فلماذا أشعر بالفراغ؟"

ألغى تيم بقية رحلاته وبدأ سعيه في بحث عن معنى لحياته. قال له صديق أن يحضر حلقاتي الدراسية. بعد حضور دورتي التدريبية وإتمام الخطوات أدرك تيم

أنه رغم الملايين التي جناها من العقارات، فهو الآن يريد أن يفعل شيئاً مختلفاً في حياته. أراد أن يصبح مدرباً للنجاح في مجال العقارات، أن يشرك الآخرين في معرفته ليساعدهم على إدراك أحلامهم.

هل تجد لقصة تيم رنيناً في أذنيك؟ هل تريد أن تفعل شيئاً مختلفاً في حياتك؛ ولكنك لست متأكداً ما هذا الشيء، أو كيف تفعله؟ أو ربما تسعى وراء شيء لم تعد تريده على الإطلاق. وربما تحتاج فقط لأن تفهم سبب سعيك وراء ما تسعى إليه.

قد تكون بحاجة إلى جراحة استبدال الأهداف.

إجراء جراحة استبدال الأهداف

ما هي جراحة استبدال الأهداف؟ عندما اكتشفت فقدان الشهية للنجاح، أدركت أن أحد الأسباب الخفية التي تجعل أقدام هذا العدد الهائل من الأشخاص على المكابح هو سعيهم وراء شيء لم يعودوا يريدونه على الإطلاق. أو أنهم يسعون لتحقيق أهداف ليست لهم. أو أنهم يسعون وراء أهداف أخبرهم أحد ما أن عليهم إدراكها، ولكنهم من داخلهم لا يريدونها.

أياً كان السبب، فقد تغيرت ظروفهم الداخلية أو الخارجية؛ ولكنهم لا يزالون يقفون على جهاز المشي، ويركضون وراء شيء لم يعودوا يريدونه حقاً. ولهذا يتوجب علينا أحياناً إجراء جراحة استبدال أهداف.

هناك ثلاثة أنواع من الأهداف تتطلب جراحة استبدال الأهداف:

١. الأهداف المستحيلة

٢. أهداف شخص آخر

٣. الأهداف التي لم تعد ترغب بها

الأهداف المستحيلة

ما هو الهدف المستحيل؟ الهدف المستحيل هو ما تدل عليه الكلمة: هدف يستحيل تحقيقه. ومن أمثلة الأهداف المستحيلة أن تجعل الجميع سعداء. لا يمكنك أن تجعل الجميع سعداء. إنك لا تستطيع في الواقع من الناحية التقنية أن تجعل أي إنسان سعيداً. يمكنك التأثير في سعادة الآخرين؛ ولكنك لا تستطيع إسعاد أي شخص آخر.

ماذا عن هذا الهدف: "عليّ أن أكون كاملاً، ولا أقترف خطئاً أبداً." نعم هذا هو مفتاح النجاح، حسناً. لاحظ مدى كمال جميع الأثرياء السعداء. (أتشعر بالسخرية في هذا؟)

ماذا عن هذا الهدف المستحيل: "علي أن أتم ١٠٠٪ من صفقاتي المحتملة." دعك من هذا! لا يعنيني إذا كنت توزع أوراق بعشرين دولار؛ فهناك من سيرفضون ما تعرضه. (لم أكن لأوصي بهذا، إلا بالطبع إذا عرجت على منزلي).

قد تقول الآن: "ولكني ليس لدي أي من هذه الأهداف المستحيلة يا نواه." لا بأس، ضع في ذهنك فقط أن هذه الأهداف ليس فيها هدفاً واعياً. لا أحد يستيقظ في الصباح ويقول: "علي أن أسعد الجميع اليوم! إذا لم أتمم ١٠٠٪ من صفقاتي المحتملة، فلن أكون على القدر المطلوب من الكفاءة! عليّ أن أكون مثالياً اليوم!". لا أحد يفعل هذا! ..... على مستوى الوعي.

الأهداف المستحيلة ليست واعية؛ هذا هو بيت القصيد. السبب الذي يجعلنا نعاقب أنفسنا على عدم إدراك هذه الأهداف المستحيلة هو أنها تكمن في عقلنا الباطن، وهذا هو ما نستجيب له بدون أن ندري.

ولهذا تأتي جراحة استبدال الأهداف بغرض إخراج الأمور اللاواعية إلى الوعي؛ حتى تتمكن من فحص أهدافك الخفية البالية، وأن تتخلى عنها إذا اقتضت الحاجة. وعلى غرار الجراحة الجسدية الفعلية، لا يمكنك أن ترى ما يحدث بداخلك؛ ولكن إذا أصبت بنوبة قلبية، ألن تكون فكرة جيدة أن تتدخل وتحل المشكلة؟

أهداف بالية لشخص آخر

المجموعة التالية من الأهداف الخاطئة هي تلك التي تعود إلى شخص آخر. مثل الشاب الذي أصبح طبيب أسنان لأن والده كان طبيب أسنان وكذلك جده، وكان ينتظر منه أن يصبح مثلهما. ولكنه يريد حقاً أن يصبح مهندساً. أو مصمم أزياء. أو رائد فضاء. أياً كانت، هل سبق وتشبعت بأهداف شخص آخر رغم أنك لم تكن تريدها؟

المجموعة الثالثة من الأهداف التي تتطلب جراحة استبدال أهداف هي الأهداف البالية التي لم تعد تريدها على الإطلاق. هل تسعى وراء شيء قلت لنفسك أن عليك فعله؟ لنفترض مثلاً أنك وضعت هدفاً لنفسك ولم تحققه بعد. فهذا شائع جداً. ولكن السؤال هو: هل لا تزال تريد هذا الهدف حقاً، أم أنك تشبثت به فقط لمدة طويلة حتى اعتقدت أنك لا تزال تريده؟

ما فعله «تيم»

بعد أن علمته جراحة استبدال الأهداف، أدرك تيم أنه كان يقول لنفسه أن عليه العودة لإعادة تأسيس شركة الاستثمار العقارية من جديد، الأمر الذي اكتشف أنه كان سيتطلب ثلاث سنوات أخرى وحوالي ٣ ملايين دولار.

ما إن اتخذ هذه الخطوة، التي استغرقت من وقته حوالي ١٠ دقائق، حتى سأل نفسه: "انتظر لحظة، لماذا يجب علي أن أفعل ذلك؟ من الذي يملي عليّ هذا؟ من الذي وضع تلك القاعدة؟" فأدرك أنه كان الشخص الوحيد الذي كان يقول أن عليه القيام بهذا!

ثم سأل نفسه: "ما الذي يجعلني أهدر كل هذا الوقت والمال والجهد على شيء لم أعد حتى أرغب في فعله؛ في حين أستطيع أن أصبح مدرب نجاح في مجال العقارات كما أتمنى؟"

فأدرك أن الحقيقة كانت أنه شعر بالخوف. لقد اعتقد أنه بالعودة لما اعتاد دائماً على فعله، لن يشعر بالخوف. ولكن ذلك كان مجرد خوف يحول دون ما كان يتمناه حقاً في المقام الأول!

وبمجرد أن أدرك ما كان يحدث به نفسه -وحقيقة أن حديثه لم يكن حقيقياً- جابه خوفه وجهاً لوجه. خلال ٤٠ يوم، جمع كل ما يملك، باع مؤسسته التجارية، انتقل من فلوريدا إلى سان دييجو وافتتح شركته للتدريب العقاري.

قال لي تيم: "ما علمتني في عشر دقائق وفر لي ٣ ملايين دولار و٣ سنوات من حياتي. وخلال أقل من ١٨٠ يوماً، جمعت أكثر من ٥٠٠,٠٠٠ دولار من عمل ما أحب".

قد لا تجني ٥٠٠,٠٠٠ أو توفر ٣ ملايين دولار في الحال كما فعل تيم. ولكن ماذا لو ساعدك القيام بهذه الخطوة على الحصول على ١٠٠٠ أو حتى ٥٠٠ دولار إضافية في الشهر؟ ألن يكون هذا عائداً جيداً بالنسبة لاستثمارك؟ هذا هو ما يمكن أن يحدث عندما تتبع الخطوات التي أوضحها لك.

قد تقول: "نواه، ليست لدي أي أهداف مستحيلة، ولا أسعى وراء شيء لا أريده." عظيم! إذا كان هذا حقيقياً، فتخطى هذه الخطوة ببساطة. ومع ذلك كان لدى أغلب من عملت معهم هدف واحد على الأقل يحتاج إلى الاستبدال كانوا يسعون وراءه دون أن يشعروا.

تدريب: إجراء جراحة استبدال الأهداف

١. ما أهدافي الحالية التي تحتاج إلى الاستبدال؟

٢. لماذا عليّ أن أحققها ومن الذي أملى عليّ هذا؟

٣. لماذا يتضح أنها أهداف مستحيلة، أو أهداف شخص آخر، أو أهداف لا أريدها حقاً؟

٤. ما المبادئ التي اخترت أن أحيا بموجبها؟

٥. لماذا؟

٦. ما الخطوات الفعلية التي أستطيع اتخاذها لأستبدل الأهداف الخاطئة بمبادئي الحقيقية؟

أود أن أوجه انتباهك إلى سؤال ٤: "ما المبادئ التي أحيا بموجبها؟" لاحظ أنني لم أسألك عن أهدافك. معرفة أهدافك ليست ضرورية بالنسبة لهذا التدريب. أريد أن أعرف ما المبادئ التي تختار أن تعيش بموجبها. لماذا؟ لأن هذا هو ما سوف يدلني على شخصيتك الحقيقية وعلى ما إذا كنت ستدرك أهدافك أم لا.

في كتابه الإبداعي العادات السبع للناس الأكثر فعالية، يكتب ستيفن كوفي عن طبيعة المبادئ. يتحدث عن مبادئ العدل والنزاهة والأمانة وكرامة الإنسان والخدمات والتميز والقدرة الكامنة والنمو.

المبادئ ليست عمليات. ولكنها الإرشادات الأساسية للسلوك البشري. يقول كوفي: "المبادئ في جوهرها غير قابلة للجدال لأنها تتحدث عن نفسها. إحدى طرق فهم الطبيعة الجلية للمبادئ هي أن نتدبر ببساطة عبث محاولة عيش حياة مؤثرة قائمة على ما يقابل هذه المبادئ. لا أظن أن هناك من قد يتخذ الظلم، أو الغش، أو عدم الجدوى، أو التوسط أو الانحلال أسساً صلبة تقوم عليها السعادة الدائمة".

ما المبادئ التي تختار أن تحيا بموجبها؟ هذا هو ما أريد أن أعرفه عنك. أما أهدافك فلا تهمني. إذا كنت تقول: "هدفي هو أن أصبح مليونيراً" ولكن المبادئ التي تحيا في ظلها هي الظلم، والكسل، والتوسط، فهذا حلم بعيد المنال.

وما إن تنتهي من الإجابة عن سؤال المبادئ التي تحيا في ظلها، حتى يتعين عليك أن تعرف لماذا تختار ذلك. هذا هو السؤال ٥: لماذا؟ لأنك إنسان بالغ. لا يسع أحد أن يملي عليك ما تفعل أو سبب فعله. إنك تتخذ تلك القرارات لنفسك. بصفتك إنسان راشد، فقد حان الوقت لتنتقل من اللا اختيار إلى الاختيار. أجب إذاً عن السؤال بنفسك.

تصرفاتك تكشف عن مبادئك

آخر الأسئلة اللازمة لإجراء جراحة استبدال الأهداف هو: "ما الخطوات الفعلية التي أستطيع أن أتخذها لأستبدل أهدافي الخاطئة بمبادئي الحقيقية ؟" كيف ستوضح مبادئك الحقيقية؟ قد تقول أنك تحيا بموجب الأمانة، والنزاهة، وتقديم المنفعة، والجودة والتميز، ولكنك بعد ذلك تجلس وأنت تتناول رقائق البطاطس وتشاهد التلفزيون، يتملكك القلق طوال الوقت وتقول لنفسك إنك لا تستطيع القيام بالأمر.

لا أقصد أن أنتقدك. ولكنني أحاول أن أوضح لك أنه يجب عليك أن تكف عن معاقبة نفسك، عن معاقبة جسدك، وأن تبدأ تثبت للعالم كله أنك تحيا في ظل هذه المبادئ كما تقول.

ماذا لو استطعت من خلال تنفيذ هذه الخطوات أن توفر عاماً من حياتك؟ ماذا لو وفرت ٦ أشهر؟ ما رأيك في شهر واحد؟ أهم ما في الأمر هو أنك لن تستطيع استرجاع تلك الأيام، لأن الوقت هو المورد البشري الوحيد الذي لا يمكن استبداله. ألا يستحق الأمر العشر دقائق أو العشرين دقيقة التي ستنتهز فيها الفرصة لتوفير سنوات من حياتك ومبالغ لا حدود لها من المال؟

هذه هي إحدى الخطوات التي اتخذها الأثرياء السعداء بالفعل سواءً بوعي أو بدون وعي منهم. إنهم لم يصلوا للكمال، ولكنهم في سعي دائم تقريباً وراء ما يريدونه حقاً، لا ما يعتقد الآخرون أنهم بحاجة إليه. وهذا هو ما أريدك أنت أيضاً أن تفعله.

ملخص سريع

١. لقد انهالت علينا المعلومات حول "تحديد أهدافك" على مدى الخمسين عاماً المنصرمة. غير أن العديدين لا يزالون عالقين، إما لشعورهم بالذنب بعد كل مرة أخفقوا فيها، أو لأنهم يسعون وراء أهداف لا يرغبونها حقاً.

٢. لتحقق زيادة ملحوظة في معدل إنتاجك، استخدم **المناطق الخالية من الأهداف**، والتي هي عبارة عن فترات من يومك تسمح فيها لنفسك

بالاستراحة من الأنشطة المتعلقة بأهدافك. يدرك نجوم الرياضة وأقطاب الأعمال التجارية ضرورة الاسترخاء وتجديد الطاقة واستعادة الحيوية.

٣. لا تشعر بالندم لدخولك منطقة خالية من الأهداف. ولكن لا تطيل البقاء فيها كذلك. اسمح لنفسك باستراحة تتراوح مدتها بين ١٠ و١٥ دقيقة كل ٩٠ دقيقة. أوضحت الدراسات العلمية أن الإنسان يستطيع تحقيق الأداء الأمثل عند أخذ فترات استراحة كل ٩٠ دقيقة.

٤. **جراحة استبدال الأهداف**، وتعني توجيه سؤال: "هل هذه الأهداف أهدافك حقاً؟" يسعى العديد من الناس لتحقيق أهداف إما لا يريدونها أو لم تكن لهم منذ البداية.

٥. إذا حددت أهداف المستحيلة، أو أهداف تخص الآخرين، أو أهداف بالية والتي ظللت تسعى وراءها، فتخلى عنها ببساطة؛ واسمح لنفسك بالسعي لتحقيق ما تريده حقاً.

الخطوات العملية التالية: اكتب ثلاثة أمور تعرض لها هذا الفصل تستطيع القيام بها خلال السبعة أيام المقبلة لتستخدم المناطق الخالية من الأهداف وتجري جراحة استبدال الأهداف في حياتك وأعمالك.

١. ________________________________

٢. ________________________________

٣. ________________________________

أهم عشرة أسئلة تأكيدية من أجل الخطوة ٤

١. لماذا أحب استخدام المناطق الخالية من الأهداف؟

٢. لماذا يسمح لي بالتوقف؟

٣. لماذا يسمح لي بالاسترخاء وتجديد طاقتي كل يوم؟

٤. لماذا أتحمل مسئولية تجديد طاقتي؟

٥. لماذا أحصل على الدعم لتجديد طاقتي؟

٦. لماذا أحب السعي لتحقيق ما أريده حقاً؟

٧. لماذا يسمح لي بإظهار ذاتي الحقيقية؟

٨. لماذا يسمح لي بأن أكون وأفعل وأملك ما أريده حقاً في الحياة؟

٩. لماذا أتحمل مسئولية عيش أحلامي مسئولية كاملة؟

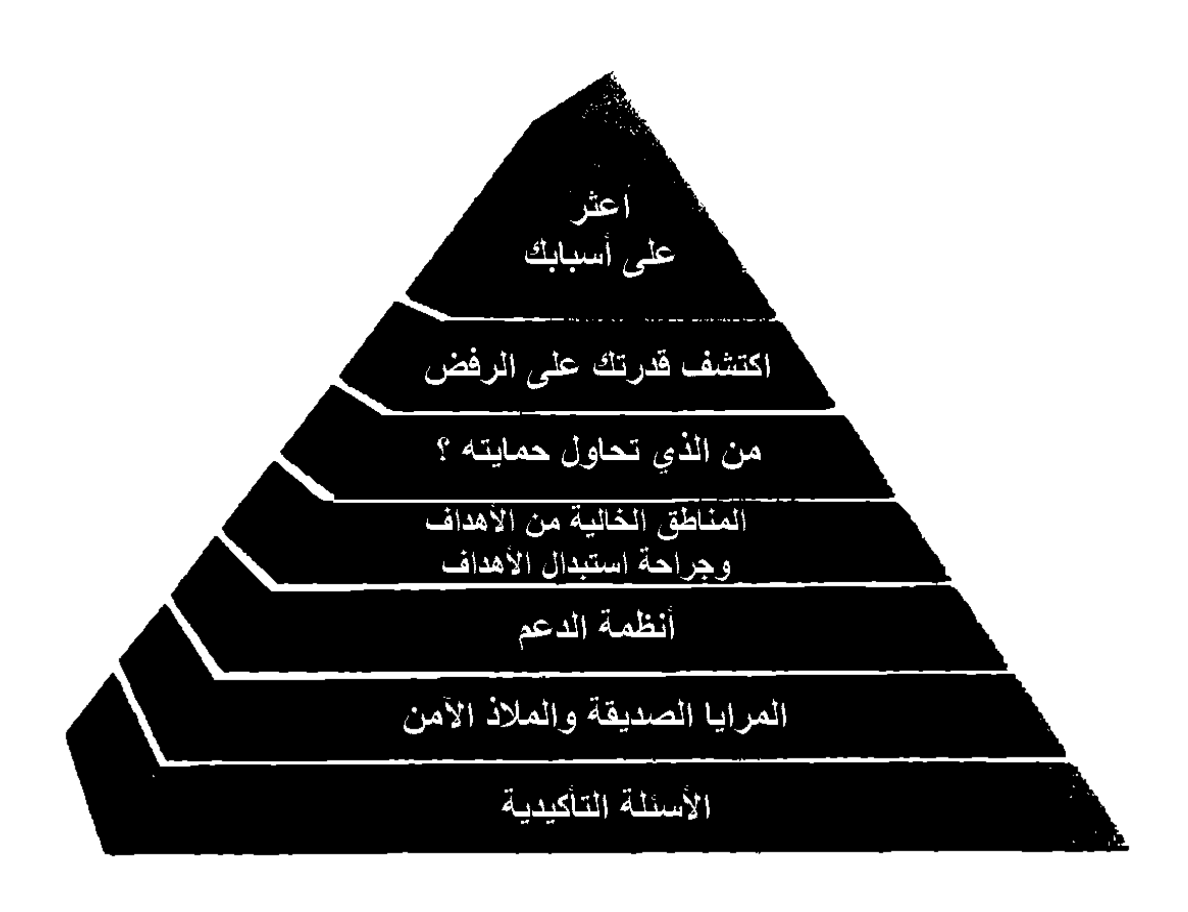
١٠. لماذا يسمح لي بأن أعبر عن ذاتي الحقيقية وأنجح؟

الفصل ٨

الخطوة ٥: من الذي تحاول أن تحمي، أو تعاقب، أو تُرضي؟

«لا تُزكي سعير النار التي تُشعلها لعدوك حتى لا يلفحك لهيبها»

-وليام شكسبير



كانت باربارا قد أنفقت عشرات الآلاف من الدولارات وأمضت سنوات من عمرها في محاولة تحقيق نجاح أكبر. لقد كانت ذكية ومرحة وطموحة وكانت حينها تعمل في شركة بيع مباشر تقدم برامج عظيمة عن كيفية النجاح في المجالات المختلفة.

وبعد العمل لعشر سنوات من خلال الاحتكاك المباشر بالآخرين، لم تكن بالتأكيد تخجل الحديث إلى الآخرين. ومع ذلك لم تستطع لسبب ما تحقيق مستوى النجاح الذي كانت تعلم أنها جديرة به.

من الذي تحاول أن تحميه؟

ربما يكون السبب الكامن في أعماق اللاوعي والذي يجعلنا نحجم عن النجاح هو أننا نحاول دون أن ندري أن نحمي شخصاً آخر من نجاحنا. أعلم أن هذه إحدى أغرب الجمل التي وردت في هذا الكتاب. ورغم ذلك تؤثر هذه الظاهرة في الملايين من الرجال والنساء، وجميعهم تقريباً يتأثرون بها لاشعورياً.

فعلى سبيل المثال، عندما وجهت لباربارا هذا السؤال: "من الذي تحاولي أن تحميه من تحقيقك مستوى أعلى من النجاح؟" اتضح لها أنها كانت تحجم عن النجاح لتحمي زوجها. أدركت لأول مرة أنها كانت تخشى إدراك النجاح الحقيقي التي تعلم أنها تستطيع تحقيقه حتى لا تجرح كبرياءه. وماذا لو توقف عن حبها؟ وماذا لو تركها؟

أترى كيف تساهم هذه المخاوف المستترة في تشكيل كتلة كبيرة من الأسباب المانعة؟

وبطبيعة الحال لم تكن باربارا تعلم أنها تمنع نفسها من النجاح لا شعورياً. ولهذا تعد محاولة حماية شخص آخر من نجاحك أحد الأسباب المانعة التي يتعذر رصدها.

ومن المخاوف التي كانت تشعر بها باربارا: "ماذا لو نجحت ففار مني زوجي؟ ماذا لو لم يقدر عملي؟ ماذا لو وصلت لأعلى مستويات النجاح وهجرني زوجي؟" وأذكركم مرة أخرى بأنها لم تكن تعلم أن تلك الأفكار بذهنها؛ لم تتعرف على الهراء الذي كان بعقلها. ولكن كذلك كان الحال، كانت تمتنع عن النجاح محاولةً أن تحمي زوجها؛ وتحمي نفسها في النهاية من ألم الهجر.

تدريب: من الذي تحاول أن تحميه؟

من الذي أحاول أن أحميه	لماذا	كيف ساعدني هذا

انظر إلى الأعمدة الثلاثة الواردة أعلاه. أولاً: "من الذي أحاول أن أحميه؟" في حالة باربارا، "أحاول أن أحمي زوجي من أن أفوقه نجاحاً."

العمود الثاني هو ببساطة، "لماذا؟" لماذا تفعلين هذا؟ كانت إجابة باربارا: "لأنني أخشى أن يغار مني ويهجرني إذا فقته نجاحاً."

وأخيراً، اكتب كيف ساعدتك محاولتك لحماية هذا الشخص. كانت إجابة باربارا قريبة من هذا: "لن أضطر لأن أخشى غيرة زوجي إذا لم أكن ناجحة. إذا لم أكن ناجحة فمما سيغار؟ لذلك سأبقى عند مستوى أقل لأحمي نفسي وأحميه."

أعلم أن هذا يبدو منافياً للحدس والمنطق تماماً، ولكن كما أوضح السيد سبوك أحد أبطال فيلم Star Trek، ما الذي جعلك تعتقد أن البشر يتبعون المنطق؟

قد تكون أيضاً تحاول أن تحمي أسرتك من نجاحك. يتشابه التفكير اللاواعي مع هذا:

"نواه، ماذا لو كنت ناجحاً جداً، واضطرني هذا إلى أن أكون بعيداً عن أولادي؟ ماذا لو بدأت أحقق نجاحاً كبيراً حقاً، واضطررت إلى أن أكون على سفر طوال الوقت؟ قد تفوتني مباراة كرة قدم أولادي، حفلات الباليه، وفي النهاية تفوتني مشاهدة أطفالي وهم يكبرون."

أدرك لماذا ينتابك ذلك الشعور؛ وعندما تفكر بهذه الطريقة ألا يبدو لك أن إحجامك عن النجاح شيء منطقي تماماً؟ فكيف إذاً ساعدتك إعاقة نفسك؟

الإجابة هي: إذا لم تكن ناجحاً جداً فستتمكن من التواجد مع أسرتك طوال الوقت.

انظر، لست أخبرك بمعنى النجاح. لا أقول إنك إذا لم تكون مليونيراً فإنك لست ناجحاً. إن هذا ليس من شأني، ولا شأن أي أحد آخر. إنه اختيارك.

لا آبه لنوع السيارة التي تقودها، للمكان الذي تعيش فيه، لحجم منزلك، أو للمبلغ الذي تجنيه. أعني ما أقوله بكل ود.

كل ما أعنيه هو أنني أريدك أن تكون صاحب القرار؛ وليس انعكاسك السلبي! ما إن ترفع قدمك عن المكابح، وتقود في الاتجاه الذي تريده حقاً، حتى يسمح لك بأن تكون وتفعل أي شيء من اختيارك أنت؛ وليس من اختيار هراء عقلك. تمييز هذا الاختلاف أمر عظيم وجوهري يمكنك الآن أن تقوم به بنفسك.

من الذي تحاول أن تعاقبه؟

الآن، يبدو هذا غريباً. ما الذي يجعلنا نحاول أن نعاقب شخصاً آخر بمنع أنفسنا عن تحقيق النجاح؟ اسمح لي بأن أضرب لك مثالاً.

عندما كنت في العشرين من عمري وكنت أحيا في هوليود، أذكر أنني أدركت ذات يوم أنني كنت غاضباً من والدي لأنهما لم يمنحاني الدعم كما كنت أريدهما أن يفعلا. وفي ذلك اليوم أدركت أيضاً أنني أمضيت سنوات من عمري وأنا أحاول دونما أعي أن أعاقبهما.

لأعينك على فهم هذا، هذه هي الطريقة التي استخدم بها عقلي "المنطق": أنا حانق على والدي لأنهما لم يفعلا ما أردته منهما. لذلك سأعاقبهما بعدم نجاحي، حتى لا يستطيعا أن يشيرا إلي ويمتدحا دورهما في حياتي كوالدين. بعداً لهما، سأريهما!"

ما الذي استفدته من هذا؟ المسألة بسيطة. أدى بي هذا إلى التشبث بغضبي وعدم اتخاذ خطوة واحدة خارج منطقتي المألوفة. (في حال تتسائل عما إذا كنت سعيداً وناجحاً في هذه الأيام،...حسناً...أنت محق!)

أريدك أن تكتب هذه الجملة بخط كبير وتضعها على مكتبك:

قوة التحدي: «سأريكم»

لا تستخف أبداً بقوة كلمة "سأريكم". فقد قادت هذه الكلمة أشخاصاً إلى الفشل أكثر من أي شيء آخر في الحياة. والعجيب أن هذه الكلمة البسيطة بعينها قد ساقت العديدين إلى النجاح أكثر من أي شيء آخر في الحياة. لماذا؟ لأنهم: "قالوا إنني لا أستطيع فعل هذا. أحق هذا؟ سأريكم!"

فعلى سبيل المثال، كل من تعرفهم ماري كاي آش تقريباً أخبروها بأنها لن تنجح. باعتبارها امرأة تعيش في عام ١٩٦٣، وتريد فتح شركة مستحضرات تجميل، أخبرها المحاسب وكذلك المحامي اللذان يعملان معها أنها فقدت صوابها. أخبرها المحيطون بها أنها ستخسر كل شيء. ومما زاد الوضع سوءاً، أن زوجها توفى فجأة قبل افتتاح الشركة بأيام قليلة وعلى نحو غير متوقع. غير أن ماري كاي كانت تقودها كلمة قوية: سأريكم. وأعتقد أنها أثبتت ذلك الآن وقد أصبحت شركتها تحقق عائدات تبلغ ٥ بلايين دولار سنوياً.

يمكنك ذكر عشرات من الأشخاص الناجحين الذين ساقتهم هذه الجملة إلى النجاح حين قال لهم الآخرون جميعاً أنهم لن ينجحوا. عندما يقول أحدهم إنك "لن تستطيع أن تفعل ذلك أبداً" فهذا من شأنه إما أن يحبطك أو يقودك للنجاح. ربما سخر منك آخرون عندما جلست تعزف البيانو، أو عندما سددت كرة بيسبول، أو بدأت مشروعك الخاص ... وربما وجهك هذا نحو اعتناق منهج "سأريكم".

يمكنك الآن استغلال قوة "سأريكم" في صالحك. لا تستخدمها في معاقبة نفسك أو تقييدها. استخدمها لتساعد نفسك على النجاح. لا تستخف أبداً بقوة "سأريكم"!

تدريب: من الذي تحاول أن تعاقبه؟

من الذي أحاول أن أعاقبه	لماذا	كيف ألهم هذا

من الذي تحاول أن ترضيه؟

لننظر الآن إلى السبب اللاشعوري الثالث الذي يجعل الناس يعيقون تقدم أنفسهم؛ إنها الحاجة اللاشعورية إلى إرضاء الآخرين إما بالنجاح أو بعدم النجاح. هذا هو السؤال الوحيد الذي بسببه إما أن تنجح أو لا تنجح عن طريق محاولة إرضاء الآخرين. في حالة السؤالين الآخرين، تحاول أن تحمي أو تعاقب نفسك أو الآخرين بمنع نفسك عن النجاح. أما في هذا السؤال، فإنك قد تحاول إرضاء الآخرين إما عن طريق تحقيق النجاح أو عدم السماح لنفسك بتحقيقه.

فكثير من طلابي على سبيل المثال الذين أصبحوا أثرياء ولكن تعساء أخبروني أنهم كانوا يعملون بكد واجتهاد لينجحوا حتى ينالوا استحسان شخص آخر، عادة ما يكون أحد الوالدين. وعلى الجانب الآخر وجدت طلاب آخرين امتنعوا عن النجاح محاولين أن يرضوا شخصاً آخر.

السؤال الحقيقي في كلا الحالتين هو: ما الذي تخشاه حقاً؟ إذا كنت صادقاً مع نفسك بالفعل لوجدت أنك في الواقع تخشى استهجان الآخرين، أو عدم الظهور بمظهر جيد في عيون العالم من حولك.

يستطيع الناس أن يقولوا ما يشاءون، وهم عادة ما يفعلون ذلك. ولكن السؤال هو: لماذا تسمح لهذا بأن يؤثر فيك؟ ألأنك تخشى استهجان شخص آخر؟

إذا كنت تلقي باللوم على الآخرين وتقول "فلان وفلان فعلوا هذا بي" فأنت تجعل من نفسك ضحية ولا تملك القدرة على التغيير؛ وهذا ليس مقبولاً. إنك تحظى بتلك القوة، وقد حان الوقت لتطالب بها.

تدريب: من الذي تحاول أن ترضيه؟

من الذي أحاول أن أرضيه	لماذا	ما الذي أخشاه حقاً؟

كيف تتحرر من أي خوف

هل تعرف ما هي حقيقة الخوف؟

ليس الخوف «حجج زائفة تبدو حقيقية.»
ولكن الخوف عاطفة يسببها توقع الألم.

أعلم أنك كنت تتوقع مني أن أقول تلك العبارة البالية. في واقع الأمر، لقد توصل خطيب بارع إلى صياغة كلمة الخوف من خلال التعريف الأول منذ سنوات، وقد شاع إلى أن اعتقد الناس أنه حقيقي. ولكن هذا ليس هو معنى الخوف.

الخوف عاطفة بشرية حقيقية تنتابك عندما تتوقع أو تتنبأ إصابتك بالألم. عندما تخشى شيئاً تقول لنفسك: "انتظر! وماذا لو آلمني هذا؟" ومما يدعو للسخرية أن وظيفة عاطفة الخوف هي حمايتك؛ ولكنها أيضاً قد تعيق نموك.

نختبر الإحساس بالخوف عندما ندرك أن الأمور خارجة عن سيطرتنا. الخوف هو التأثير العاطفي الناتج عن غياب إحكام السيطرة على موقفك. ولذلك هناك علاقة عكسية تربط بين الخوف والتحكم. كلما زادت سيطرتنا على موقفنا، قل إحساسنا بالخوف.

إذا أردنا حقاً أن نتغلب على الخوف فإننا بحاجة إلى وسيلة تمكننا من إحكام سيطرتنا الشخصية والحفاظ عليها وحمايتها. وهذا سبب آخر جعلنا نبتكر مجموعة قوة الحرية، لأنها تمنحك ثلاث استراتيجيات تحكم شخصية:

١. استراتيجيات الحفاظ للحفاظ على التحكم.
٢. استراتيجيات التعزيز لتحسين التحكم.
٣. استراتيجيات الطوارئ لاستعادة التحكم في حالة فقده.

يمكنك معرفة المزيد عن كيفية الحصول على مجموعة قوة الحرية الخاصة بك بالرجوع إلى قسم المصادر الإضافية في نهاية هذا الكتاب.

كيف تتحرر من الخوف؟ إحدى الوسائل الرائعة للتغلب على الخوف هي أن تتقبل الألم الذي قد تشعر به كنتيجة لأفعالك. وماذا إن لم يرض عنك ذلك الشخص؟ هل ستموت؟ على حد علمنا لم يسبق أن مات أحداً بسبب الاستهجان.

بالطبع قد تشعر ببعض الألم عندما يستاء أحدهم منك؛ خطب جلل. خبر عاجل: إنك بالفعل تشعر بالألم على أية حال! إذا يمكنك أيضاً أن تمضي قدماً وتحاول فعل أي شيء تخشاه. قد تكتشف فقط أن رالف والدو إميرسون كان صادقاً كل الصدق حين قال: "بداخلنا جميعاً يقين بأن الوجه الآخر للخوف هو الحرية".

ملخص سريع

١. يحجم العديد من الناس لا شعورياً عن النجاح لأنهم يحاولون أن يحموا، أو يعاقبوا، أو يرضوا أشخاصاً آخرين.

٢. لتكف عن هذا، ابدأ بسؤال نفسك: "من الذي أحاول أن أحميه بأن أكون أقل مما ينبغي لي؟

٣. ثم اسأل نفسك: "من الذي أحاول أن أعاقبه بالإحجام عن النجاح؟

٤. وأخيراً، اسأل نفسك: "من الذي أحاول أن أرضيه من خلال نجاحي أو عدم نجاحي؟

٥. كف عن محاولة حماية أو معاقبة أو إرضاء الآخرين باستخدام نجاحك،عن طريق إدراك العواقب التي عادت عليك جراء سلوكك، ثم اسمح لنفسك بالنجاح كيفما تشاء.

الخطوات العملية التالية : اكتب ثلاثة أمور يمكنك فعلها خلال السبعة أيام المقبلة لتتوقف عن ربط نجاحك بمحاولة حماية أو معاقبة أو إرضاء الآخرين.

١. ________________________________

٢. ________________________________

٣. ________________________________

أهم عشرة أسئلة تأكيدية من أجل الخطوة ٥:

١. لماذا توقفت عن حماية الآخرين من نجاحي؟

٢. لماذا توقفت عن معاقبة الآخرين من خلال الامتناع عن النجاح؟

٣. لماذا توقفت عن محاولة إرضاء الآخرين من خلال عدم النجاح؟

٤. لماذا توقفت عن محاولة إرضاء الآخرين بالإحجام عن النجاح؟

٥. لماذا يسمح لي بأن أكون وأفعل وأملك ما أريده في الدنيا بالضبط؟

٦. لماذا أشعر بكل هذه السعادة؟

٧. لماذا لم أعد أخشى السعادة الحقيقية والثراء الحقيقي؟

٨. لماذا أسمح لنفسي بأن أحقق النجاح الذي أريده؟

٩. لماذا أحب أن أكون الإنسان الناجح الذي طالما حلمت به؟

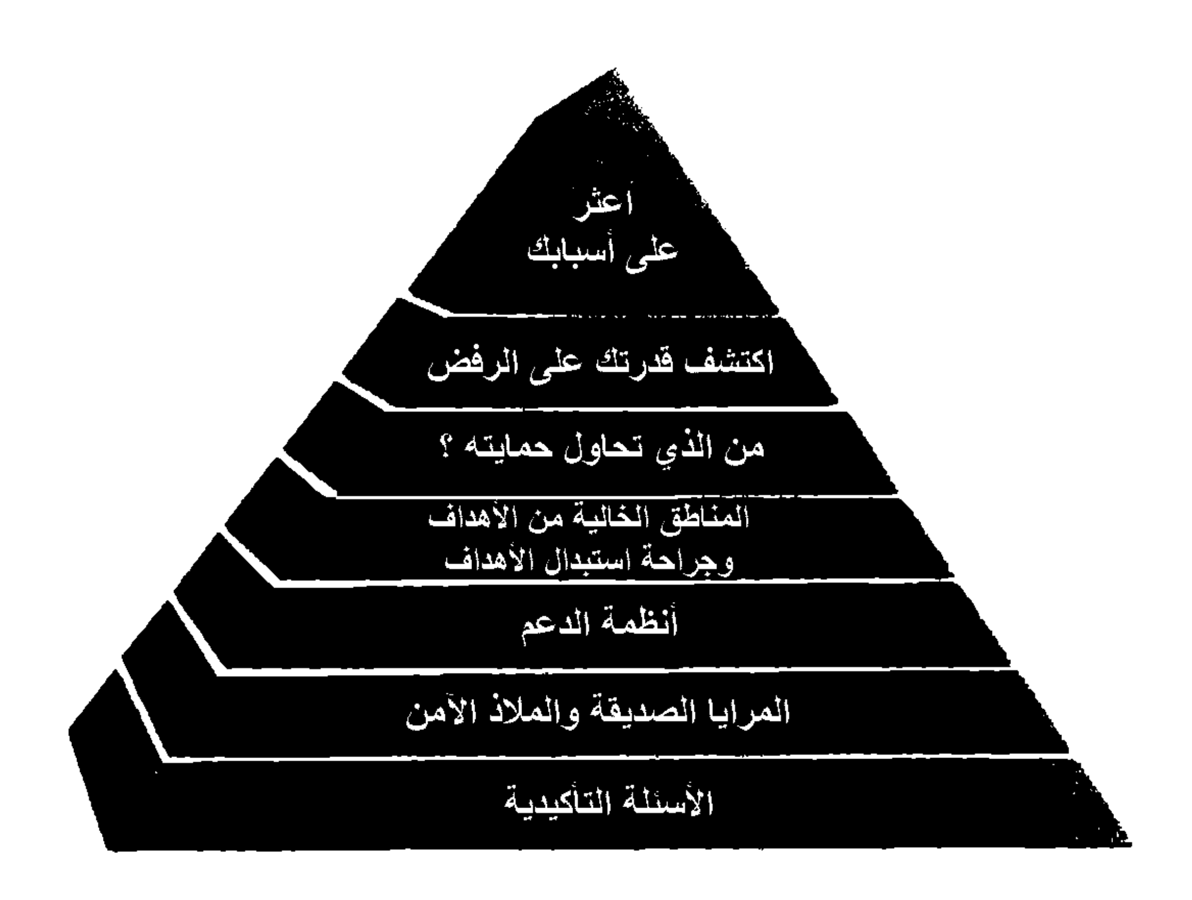
١٠. لماذا أجد نفسي أهلاً لهذا، وأنا بوضعي هذا؟

الفصل ٩

الخطوة ٦: اكتشف قدرتك على الرفض

«هناك العديد من الطرق للنجاح، ولكن الفشل له طريق واحد مؤكد؛ وهو محاولة إرضاء الآخرين جميعاً.»

--بينجامين فرانكلين



هل سبق وشعرت بالذنب عندما قلت للآخرين "لا"؟ عندما يطلب الناس منك أشياء، هل تتعامل مع طلباتهم على أنها أوامـر واجبة النفاذ؟ فقد العديدون قدرتهم على قول لا؛ على الرفض بدون أن يشعروا بالذنب. يهيئنا وجودنا داخل

المجتمع لأن نتعامل بود ونوفر وسائل الراحة للآخرين. هذا صحيح، لأن أحوال المجتمع لن تستقيم إذا فعل الناس أي شيء يريدونه طوال الوقت.

ورغم ذلك بعض الناس تأخذهم الحماسة وببساطة لا يستطيعون أن يرفضوا! أما نسبة الثلاثة في المائة فهم على الجانب الآخر يعون ضرورة التزام المرء بجدول أعماله عندما يتعارض مع جدول أعمال الآخرين.

تعلّم السعداء الأثرياء كيف يرفضون بدون إثارة استياء الآخرين. عندما تستطيع أن ترفض بابتسامة، ستكون قد أتقنت أحد أهم خطوات الشفرة السرية للنجاح.

اكتشف قدرتك على الرفض

نتناول الآن الخطوة ٦، وهي: اكتشف قدرتك على الرفض. نظراً لأن أغلب الناس قد فقدوا القدرة على الرفض، فمن الضروري استعادة هذه القدرة. بوسعي أن أقول لك الآن: "حسناً، من الضروري أن تقول لا، أتعي هذا؟" ولكن المسألة أكثر تعقيداً من هذا. ربما تحدث مدربو النجاح التقليديون عن أهمية الرفض؛ ولكنهم لم يوضحوا لنا كيف نفعل هذا.

من خلال العمل مع عشرات الآلاف من الطلاب في حلقاتي الدراسية وبرامجي الإرشادية، أدركت أن قول "لا" ليس بالسهولة التي يبدو عليها. لو كان كذلك، لما رأينا حولنا كل هؤلاء الخاضعين والمتخصصين في إرضاء الآخرين!

بعد العمل مع آلاف الأشخاص الذين فقدوا قدرتهم على الرفض أدركت أن هناك ثلاثة جوانب مختلفة لاكتشاف قدرتك على الرفض لابد أن تجيدها إذا أردت أن تتخلى عن وظيفة إرضاء الآخرين وتبدأ في عيش الحياة التي قدرت لك. يتحتم عليك أن تكتشف قدرتك على رفض مطالب نفسك، ورفض مطالب الآخرين ورفض ما يتنافى مع دورك في الحياة. لنشرح كل منهم بالترتيب ...

اكتشف قدرتك على رفض مطالب نفسك

بينما نعرف أن العديد من الناس يواجهون صعوبة في رفض مطالب الآخرين، ألم يسبق لك أن لاقيت صعوبة في رفض مطالب نفسك؟ تحدثنا في فصل سابق عن حقيقة أن الموارد البشرية الثلاثة التي لا نمتلك غيرها على الأرض هي الوقت والطاقة والمال. حسناً، ماذا لو كنت تفعل ما يهدر مواردك البشرية الثمينة؟ هل ستبلغ مطلبك؟ قد تنجح في ذلك، ولكن ذلك سيستغرق بالتأكيد وقتاً أطول مما ينبغي.

لتكتشف قدرتك على رفض مطالب نفسك عليك أن تراجع الأنشطة التي تقوم بها، وتحدد أيها سمحت باستمراره رغم أنه يستنزف وقتك ومالك وطاقتك. لقد ألقينا نظرة على نظام أنشطتك في الخطوة ٣، ولكن هل أعملت هذا النظام بالفعل بطريقة صحيحة؟

تدريب: اكتشف قدرتك على رفض مطالب نفسك

١. الأنشطة المستنزفة للوقت أو المال أو الطاقة التي أفعلها: (أمثلة: المماطلة، التدخين، القلق، الإفراط في الطعام، وغيرها)

٢. لماذا أقوم بها، وماذا يكلفني هذا:

٣. صور أفضل لاستغلال مواردي من الوقت والمال والطاقة:

٤. الخطوات الفعلية التي أستطيع أن أتخذها لأعيد توزيع مواردي لأنال ما أتمنى:

كن صادقاً. هل تماطل؟ تدخن؟ تفرط في الطعام؟ تقلل من الطعام؟ تسرف في الإنفاق؟ تهدر الكثير من الوقت في تصفح الإنترنت أو البريد الإلكتروني؟

عندما أسأل الحاضرين في حلقاتي الدراسية كم منهم يواجهون مشكلة المماطلة، ترتفع حوالي ٨٠٪ من الأيادي. لماذا نماطل، ولماذا ندفع ثمن هذا غالياً

من نجاحنا؟ إن السبب الواضح للمماطلة هو ببساطة الخوف. الخوف من ماذا؟ من أشياء مختلفة. قد تخشى ألا تنال ما تريد، وقد تخشى أن تنال ما تريد!

ما إن تكتب قائمة بأنشطتك التي تستنزف وقتك ومالك وطاقتك، أريدك أن تمعن النظر وتسأل نفسك: "لماذا أفعل هذه الأمور، وماذا يكلفني فعلها؟"

مثلاً لماذا تماطل؟ الإجابة هي الخوف، ولكن الخوف من ماذا. هل تخشى استهجان الآخرين؟ تخشى الإخفاق؟ النجاح؟ ألا يحبك الآخرون، تخشى الرفض؟ هل تجد نفسك تتساءل: "ماذا لو لم ينجح هذا؟" أو حتى "ماذا سيحدث إن أصبحت ناجحاً جداً؟"

أوضحت لك خلال هذا الكتاب أننا نمنع أنفسنا من إدراك النجاح لأننا نخشى الخروج من منطقتنا المألوفة. ما من عيب في الشعور بالخوف، ولكنك بحاجة ماسة إلى أن تسأل نفسك هذا الشق من السؤال: ماذا يكلفني هذا؟

من الواقعي أن تقول أن هذا يكلفك مئات الآلاف من الدولارات. إذا لم تقدر وقتك ومالك وطاقتك ستتكبد خسائر فادحة على مدى حياتك. ماذا لو كنت تدخن؟ "أدخن لأني أدمنت التدخين". إذا كان الحال كذلك فما الذي يسبب ذلك الإدمان؟ وماذا يكلفك هذا؟

قد تكون مدمناً على الكافيين أو الشوكولاتة. أريدك أن تتعامل مع نفسك بمنتهى الأمانة. لا أقصد أنك لا تستطيع الاستمتاع بكوب من القهوة أو قطعة شوكولاتة. ولكن ما أعنيه هو أن العديد من الناس يسرفون في تناول قهوة الشوكولاتة بالحليب كل يوم بما لا يسمح لهم بأن يصبحوا من أصحاب الملايين. يكلفك كل مشروب من تلك المشروبات السخيفة نحو ٥ دولارات. هل فعلاً تحتاج إلى هذا؟

إذا أردت بحق الارتقاء إلى مستويات أعلى في حياتك، احسب مجموع ما تنفقه على القهوة أو الطعام خارج المنزل أو الإسراف على مدار سنة أو خمس سنوات أو عشر سنوات. لا أحاول أن أملي عليك كيف تعيش حياتك. ولكنني فقط أدعوك إلى أن تسأل نفسك: "هل يضيف هذا النشاط إلى المال أم يستنفده؟ هل يضيف إلى الطاقة أم يستنزفها؟ هل يضيف إلى الوقت أم يستهلكه؟"

السؤال التالي هو: "ما هي الاستخدامات الأفضل لمواردي من الوقت والمال والطاقة؟" اسأل نفسك: "هل أستطيع أن آخذ ذلك المال الذي أنفقه على مشروباتي التي تكلفني ٥ دولارات في اليوم، ٢٥ دولار في الأسبوع، ١٣٠٠ دولار في العام،وأنفقه

على شيء أكثر نفعاً؟" إنك في الحقيقة تعرف ما تحتاج إليه. ولكنك فقط لا تريد الاعتراف بهذا.

قد تفكر: "هذه مبالغ لا تذكر يا نواه"، ولكنك تستطيع تسديد بطاقتك الائتمانية بمثل هذه النقود. تستطيع زيادة القسط الذي تدفعه لسداد رهنك العقاري. أياً كانت الموارد التي تمتلكها فالسؤال هو كيف تستغلها الاستغلال الأمثل؟

ما هي صور الاستغلال الأفضل لمواردك من الوقت والمال والطاقة؟ يقول الجميع: "سأفعل ________ عندما يتسنى لي المزيد من الوقت، أملك المزيد من المال ،أو من الطاقة." ولكنك لا تستخدم حتى ما تملكه الآن بالفعل استخداماً صحيحاً!

استغلال مواردك الحالية (استغلالاً صحيحاً)

لديك س من المال، س من الوقت، س من الطاقة، ولكنك تجلس عاطلاً وأنت تتمنى أن يكون لديك ص أو ع. ولكن كيف يفترض أن تبلغ ص و ع بينما لا تعتني بالقيمة س في المقام الأول؟

سواءً صدقت أم لم تصدق، إنك صاحب القرار في كيفية إنفاق مالك وعلام ينفق ولماذا ينفق. لا يسير المال ويقول: "آه، سأنفق نفسي على هذا." ولكنك من تخرج بطاقة الائتمان. إنك من تخرج تلك النقود. لا يستطيع المال أن يفكر بنفسه. ولكنك العقل المدبر. فلنبدأ بالتفكير، ثم نبدأ بفعل التصرفات الصحيحة. وهذا ما ينقلنا إلى السؤال التالي: "ما الخطوات العملية التي أستطيع أن أتخذها لأعيد توزيع مواردي لأحصل على ما أتمنى؟ "

لاحظ أنني لا أقول لك إن عليك أن تجني مليون دولار لتصبح سعيداً وثرياً. كلا، فالأمور لا تسير على هذا النحو. أعلم أن ما سأقوله سيبدو أحد أكثر الأمور التي قلتها بداهة، لأنني وبصراحة، قد تبين لي عندما سمعت بهذه الحقيقة لأول مرة أنها كانت بديهية جداً لدرجة أنني أغفلتها تماماً. ولكن على أية حال إليك بها:

الأثرياء يجيدون إدارة أموالهم.

أعلم أنكم ستستهجنون قولي هذا لبداهته، ولكن الأمور الجلية أحياناً هي التي نغفلها. عندما سمعت هذا للمرة الأولي قلت: "لا يهم." ثم قلت: "انتظر، لحظة.

انظر إلى الجملة يا نواه. إنك لا تفعل ما يفعله أصحاب الملايين. فكيف تتوقع أن تصبح أحدهم؟"

ثم أدركت: "إنك تقول لنفسك إنك ضحية، ،إنك لا تملك أي اختيار. ولكن الخيار بيديك. يجب أن أتعلم كيف أدير أموالي كما يفعل الأثرياء." وحينها بدأت أختلط بفاحشي الثراء الذين ينعمون أيضاً بالسعادة والمرح، وبدأت رؤيتي العامة للنقود وكيفية إدارتها تتغير.

لن أتعمق في موضوع إدارة النقود. فليس هذا هو ما تدور حوله هذه الدورة. يتحدث الكثير من الناس عن إدارة المال، ،أوصيك بأن تعرف ما يتوجب عليك معرفته بخصوص هذا الموضوع. أعني أنك يجب أن تفهم أنك مسئولاً عن مالك؛ وأن مالك لا يتحكم فيك. إنك من يوقع الشيك. أنت تخرج بطاقة الائتمان؛ فهي لا يمكن أن تقفز من محفظتك من تلقاء نفسها. فتلك هي خطواتك العملية، ومعتقداتك هي التي تؤدي إلى تلك الخطوات.

إعادة توزيع مواردك

إذاً، عندما تنظر إلى السؤال السابق: ما الخطوات الفعلية التي بوسعي أن أتخذها لأعيد توزيع مواردي من الوقت والمال والطاقة؟" عدد الأمور التي تستطيع فعلها بطريقة مختلفة كما يفعلها الأثرياء السعداء لإدارة مواردهم. إن لم تكن تعلم إجابة هذا السؤال، فخالط الأثرياء السعداء وراقب بنفسك ما يفعلون.

مهما بدت الأمور سيئة، يمكنك دائماً أن تجد شخصاً في مجتمعك أو شبكة علاقاتك يتقن إدارة أموره. اتصل بتلك الصديقة وقل: "ماري، لاحظت أنك تتقنين حقاً إدارة النقود، وأنت حقاً تعجبينني. أريد أن أحدث بعض التغييرات في حياتي، وكنت أتساءل ما إذا كان بإمكانك إسدائي النصح. هلا جلست معي وألقيت نظرة على ميزانيتي؟ لا أعلم أين يذهب كل هذا المال الذي أجنيه. هلا ساعدتني؟"

ما أسوأ شيء قد تقوله ماري؟ أنت محق، "لا". وحينها لن يكون حالك أسوأ بعد رفضها مما كنت قبل سؤالها! ولكن إذا طلبت هذا من منطلق العرفان التام بالفضل (أتذكر أول عنصرين من عناصر نظام الأشخاص؟)، فقد توافق ماري.

أتعي كم تنسجم كل خطوات هذا النظام في إطار واحد؟ وهذا ما يجعله نظاماً وليس مجرد حفنة أفكار مجموعة مع بعضها. تذكر أن نسبة الثلاثة في المائة يفعلون هذا سواءً بوعي أو دون وعي. وإذا كنت تبحث عن وسيلة إنتاجية أكثر تقدماً تساعدك على رفع قيمة مواردك في سبيل تحقيق نتائج أفضل، فانظر مجموعة قوة الحرية بقسم المصادر الإضافية في نهاية هذا الكتاب. لننتقل الآن إلى الجانب التالي من اكتشاف قدرتك على الرفض ...

اكتشف قدرتك على رفض مطالب الآخرين

كانت الخطوة الأولى رفضاً موجهاً منك لنفسك. أما الآن فإنه موجه منك للآخرين. هنا ستكتشف قدرتك على رفض مطالب الآخرين. عندما يطلب الآخرون منك أموراً تعجز ببساطة عن فعلها أو لا تحب أن تفعلها، فلديك القدرة على الرفض. أحد الأمور التي علمتها للآلاف في حلقاتي الدراسية هو استخدام طريقة الخطوات الثلاث: الاستكشاف، تغيير الاتجاه، الرد

تدريب: اكتشف قدرتك على رفض مطالب الآخرين

الاستكشاف (أستكشف ما يطلب مني)	تغيير الاتجاه (أكتشف ما ينطوي عليه الطلب)	الرد في الاتجاه المعاكس (أستفيد من الخطوتين السابقتين)

لقد جزأت هذه الخطوة إلى عناصرها الأساسية لأنني اعتدت أن أكون خاضعاً لمطالب الآخرين؛ جعلت وظيفتي إرضاءهم؛ كنت شاباً لطيفاً يكاد يعدم تقديره لذاته. ونظراً لغياب تقديري لذاتي، حاولت أن أجعل الجميع يحبونني. ولكن المشكلة كانت كما عبر عنها "العجوز بنيامين فرانكلين" صاحب الحكمة "هناك العديد من الطرق للنجاح، ولكن الفشل له طريق واحد مؤكد؛ وهو محاولة إرضاء الآخرين جميعاً." وبما أن هذا هو ما كنت أفعله، فقد كنت على الطريق المؤكد للفشل ... بالتفكير في الأمر، وجدت أنني قطعت فيه بالفعل شوطاً كبيراً.

أثناء تأليف الشفرة السرية للنجاح، طرأ أمر على ذهني: "انتظر لحظة. إذا نظرت إلى الأثرياء السعداء لوجدت أنهم لا يواجهون صعوبة في قول لا. تخيل عدد الذين يطلبون أشياءً من بيل جيتس كل يوم. كلما زاد ثراؤك ونجاحك، زادت على عاتقك مطالب الآخرين. لذلك لن تكون ثرياً وسعيداً بحق ما لم تقدر على الرفض.

في تلك المرحلة من حياتي، لم أكن أعي حتى جميع الطرق التي كنت أقول من خلالها نعم في حين أن ما أردته هو أن أقول لا. وحينها أدركت أن الخطوة الأولى لرفض مطالب الآخرين هي ببساطة أن تعي أن أحدهم يسألك أمراً وأنك تستطيع إما أن ترفض أو أن تقبل طلبه هذا.

أعلم أن هذا يبدو واضحاً وساذجاً لهؤلاء الذين لا يلاقون صعوبة في الرفض. أما بالنسبة لبقيتنا فقد يكون هذا أعظم اكتشاف في حياتنا. كنت ككلب البافلوف، إذا سألني أحدهم أمراً، كنت أفعله دون تردد. يطلبون؛ فأنفذ. يلتمسون؛ فأطيع. لم تكن هناك أفكار تحرك تصرفاتي. لقد كان ذلك رد فعل وليس استجابة.

الاستكشاف: المعرفة

الخطوة الأولى هي أن تستكشف "أحدهم يسألني أمراً الآن." الخطوة التالية هي أن تغير الاتجاه. ماذا يعني ذلك؟ الفكرة الرئيسية هنا هي تبسيط طلبه إلى ما يريده تحديداً. "ما الذي يطلبه مني؟"

تخيل أن أحدهم واقف أمامك ويطلب منك أمراً. والآن بما أنك بت تعرف كيف تستكشف الأمر، ترى الطلب متجه نحوك وكأنه سهم. ثم تُغير اتجاه ذلك السهم.

فتخيل أن ذلك السهم يستدير ليعود في الاتجاه المعاكس. إنه بذلك لا يصيبك ولكنه ينقلب أمامك مباشرة ويعود إلى الشخص الآخر.

تغيير اتجاه السهم

يمكنك أن تغير الاتجاه بأن تسأل ذلك الشخص: "ماذا تعني بهذا على وجه التحديد؟ أخبرني المزيد عن الأمر. لماذا تريد ذلك الأمر؟ ساعدني على فهم ما تبحث عنه." تصبح مثل التحري كولومبو؛ الشخصية التليفزيونية التي كانت تحل جميع الألغاز من خلال توجيه العديد من الأسئلة "الخرقاء" التي يتعاف الآخرون عن طرحها. الآن يمكنك ألا تتعاف وأطرح الأسئلة التي لا يطرحها غيرك، فأنا أجني الكثير من طرح الأسئلة "الخرقاء"!

ما إن تغير اتجاه هذا السهم في خطوة تغيير الاتجاه، حتى تبقى خطوة واحدة من الثلاثية وهي الرد في الاتجاه المعاكس. وحينها تعيد إرسال السهم باتجاهه حيث تستغل قوة الخطوات الثلاثة مجتمعة، حيث تتعمق في الطلب وتكتشف حقيقة ما يجري.

يمكنك مثلاً أن تقول: "أود أن أفعل ما تطلبه مني، ولكنني لن أكون قادراً على منحه الاهتمام الذي يستحقه. ولذلك سأضطر إلى أن أتراجع عن ذلك الآن. ولكنني أعرف شخصاً يستطيع مساعدتك ..."

الخطوة الجامعة

عندما تقول لا وأنت تعنيها، فإنك في الواقع تسدي لذلك الشخص معروفاً؛ لأنك لم تحم وقتك فحسب ولكنك أيضاً حميت علاقتكما. أسبق وقلت نعم عندما كنت تعني لا، وانتهى الأمر إلى شعورك بالاستياء من ذلك الشخص؟ إنك تومئ برأسك الآن، أليس كذلك؟

عندما ترفض بطريقة لا تجرح كبرياء الآخرين، ولكنها أيضاً تحمي وقتك فإنك بذلك تحمي علاقتكما أيضاً. يمكنك أن تكون واضحاً وحاسماً كالتالي: "بوب، إذا وافقت على هذا فسأشعر بالاستياء منك في النهاية، وعلاقتنا أهم من ذلك بكثير. ولهذا سأضطر إلى أن أرفض."

إذا كان وقتك هو أغلى السلع التي تملكها، ألا يجب أن تدافع عنه بحياتك؟ أتذكر تلك اللجنة الذي لم ترد الاشتراك فيها، ذلك الحدث الذي وافقت على حضوره، وكنت في الحقيقة لا تريد الذهاب إليه؟ إنك تومئ برأسك مرة أخرى، أليس كذلك؟

هناك بالطبع العديد من المواقف في حياتك التي لا يمكنك أن تقول فيها لا ببساطة؛ فمثلاً، لن تقولها لرئيسك في العمل إذا طلب منك إنجاز بعض المهام في عملك. ولكن المغزى هو أنك عندما تكتشف قدرتك على الرفض، قد تجد أيضاً أنك تستطيع البدء في الانتقال من فعل أنشطة تفرغ خزانك إلى فعل المزيد من الأنشطة التي تملأ خزانك.

المغزى الرئيسي هنا هو أنك إذا لم تكن تقدر قيمة وقتك، فلن يقدرها الآخرون. ألم تلحظ من قبل أن هناك أشخاصاً محددين في حياتك تعلمت ألا تطلب منهم شيئاً، لأنهم تقريباً يرفضون دائماً ؟ لقد حققوا نجاحاً كبيراً في اكتشاف قدرتهم على الرفض. يمكنك أن تتعلم الكثير من شخص كهذا. أنا لا أقترح عليك أن تصبح وغداً أنانياً؛ ولكن الحقيقة التي علينا الاعتراف بها هي أنك يمكنك أن تتعلم الكثير منهم!

١٠ عبارات رئيسية لاكتشاف قدرتك على رفض مطالب الآخرين

تعي نسبة الثلاثة في المائة أهمية الرفض حتى عندما يطلب منهم الآخرون الموافقة. غالباً وببساطة قد يكون امتلاك بعض العبارات في متناولك هو السبيل لمساعدتك، لأنك لن تكون مضطراً حينها إلى اختلاق أعذار في نفس اللحظة. استخدم هذه العبارات الرئيسية كنقطة بدء لاكتشاف قدرتك على رفض مطالب الآخرين:

١. كنت أود مساعدتك ولكني أحاول تقليل الوقت الذي أقضيه في هذا الموضوع.
٢. ماذا لو تحدثنا عن هذا العام المقبل؟
٣. أفضل أن أخطط جدولاً زمنياً لمثل هذه المطالب قبلها بعدة أيام؛ هل يمكنك أن تتوافق مع ذلك؟
٤. أرى ضرورة التعجيل بهذا الأمر، ولكنني لست مهيئاً للاستجابة للأمور الطارئة.

٥. يبدو هذا مسلياً حقاً! ولكنه لا يناسبني.
٦. لماذا تلح عليّ كل هذا الإلحاح؟
٧. أعي أن هناك عواقب لرفضي هذا الأمر، ولكنني أفضل أن أتحمل تلك العواقب.
٨. لقد كنت في غاية اللطف معي، ولكنني أحتاج لأن أرفض هذا. أهناك أمر آخر أستطيع القيام به؟
٩. ليست مثل هذه الأمور من النوع الذي أستجيب له حالياً.
١٠. كم أحب أن أتحدث إليك طويلاً، ولكن هذا جزء من وقت عملي وأنا مهتم بتحقيق المكاسب. ماذا لو تحدثنا الليلة؟

القدرة على الرفض بدون إثارة استياء الآخرين مهارة مكتسبة تبدو قليلة البساطة ولكنها معقدة بعض الشيء. فمن السذاجة أن أقول "فقط قل لا". إن هذا يبدو مبالغاً في بساطته، في حين أن البساطة المعقدة هي أن تنفذ هذه الخطوات ولكن ببساطة. لقد قسمتها لك حتى تدرك "يا للعجب! لم أكن أدرك كم كنت أقول نعم عندما كنت أعني لا. يمكنني الآن اتباع هذه الخطوات لأكتشف قدرتي على رفض مطالب نفسي والآخرين".

وهذا هو ما يقودنا إلي الجانب الأخير من اكتشاف قدرتك على الرفض ...

رفض ما يتنافى مع دورك في الحياة

الآن وقد غطينا قدرتك على رفض مطالب نفسك وقدرتك على رفض مطالب الآخرين، فقد حان الوقت لتتعرف على قدرتك على رفض ما يتعارض مع دورك في الحياة. أي أنك تعلم الهدف من وجودك على سطح الأرض، وتلتزم بالبقاء على الطريق السليم، حتى عندما يكون الخروج عنه أمراً يسيراً ومغرياً.

عندما تتعرف إلى قدرتك المطلقة على الموافقة: الهدف من وجودك أو مهمتك (التي سنغطيها في الخطوة الأخيرة التالية)، سيصبح من الأسهل بكثير أن ترفض الأمور التي لا تحمل أهمية حقيقية والتي لا تتناسب ومهمتك. تعالج قدرتك على رفض ما يتنافى مع الهدف العام من وجودك موضوعاً جوهرياً واحداً، وهو النزاهة.

التعامل بنزاهة

عندما تتصرف بنزاهة، فإنك تصبح الشخصية التي تقول إنها لك، وببساطة لا تحيد عن ذلك. ولكن المشكلة هي أنه يسهل في مجتمعنا المعاصر أن نحيد عن الطريق القويم ونحاول البحث عن طرق مختصرة. هل تتذكر أشخاص أو مؤسسات سقطوا عن القمة بعد ما مارسوه من خداع؟ بوسعك أن تفتح أي جريدة وترى قصصاً عن أشخاص وشركات حاولوا أن يسلكوا طرقاً مختصرة باسم السعي وراء ربح أكبر. ولكن المقصود هو أن الناس هم الذين يديرون الشركات؛ فالشركات لا تدير نفسها.

هناك دائماً طرق مختصرة. وهي دائماً أشياء ستجعلك تفكر "أستطيع أن أفعل هذا دون أن يلاحظ أحد." ولكن الطريف في الأمر أنه عاجلاً أم آجلاً تنجلي الحقيقة. إذا حدت عن النزاهة فأحدهم سيكتشف الأمر في النهاية. صدقني، أنا أتحدث من واقع تجربة مريرة.

الإصرار على الرفض

عندما كنت أعمل في الوظائف المؤقتة بلوس أنجلوس، كانوا يرسلونني في مهام عمل إلى استوديوهات أفلام كبيرة. ولأنني لم أكن أملك الكثير من المال، كنت معتاداً على أخذ أشياء مثل أدوات المكتب، الأقلام، وأشياء كهذه. وبمعنى آخر كنت أحمل كل ما تسعه حقيبتي الصوفية. لقد فكرت "هؤلاء الأشخاص أغنياء وأنا مفلس؛ فمن الذي قد يلاحظ اختفائهم؟ كما أنني أستحق أن آخذ هذه الأشياء، لأنني أقدم عملاً شاقاً مقابل أجر زهيد." لقد أقنعت نفسي في الحقيقة أنني أستحق هذه الأشياء التي لم أدفع ثمنها!

ولكن بعد ذلك بدأ أمر طريف يحدث مراراً وتكراراً. كانت الأمور دائماً تسير بنفس الترتيب: كان رئيسي في العمل يحبني لأنني كنت مثالاً للعامل المجتهد. ثم يحاول أن يمنحني وظيفة بدوام كامل. ولكن مرة تلو الأخرى كان شيء ما يحدث ولا أحصل على الوظيفة أبداً. كان شخص آخر بمؤهلات أقل يحصل عليها وكنت أعود بلا عمل مرة أخرى أتنقل بين الوظائف المؤقتة.

أذكر أنني عملت ذات مرة في مكتب لمدة ٦ شهور تقريباً؛ كانت تلك مدة طويلة بالنسبة لوظيفة مؤقتة! كونت صداقات مع العاملين في القسم وقالوا لي "ستحصل بالتأكيد على هذه الوظيفة!" ولكن عندما حان الوقت لأتحول إلى نظام العمل بدوام كامل، كالعادة منحوا الوظيفة لشخص آخر.

بعد تجارب كثيرة من هذا النوع، بدأت أتساءل عما يجري. سألت نفسي "كيف لا أحصل على الوظيفة أبداً إذا كنت بهذه الكفاءة العالية؟" وفي ذلك الوقت، بدأت دراستي لناموس الكون وكيف أن أفكار المرء تشكل حياته. لم أكن أدرك من قبل كيف أن أفكاري ومعتقداتي وتصرفاتي تشكل حياتي؛ اعتقدت أنني كنت ضحية وأن ربي يعاقبني.

وذات يوم أدركت أنني بسرقة الأشياء الصغيرة أقول لربي "لا أملك المال لذلك سأضطر إلى السرقة من الآخرين". كانت أفعالي تقول "أنا محتاج". وكان ربي يرد "حسناً، إنك محتاج." وكما كنت أسلب الآخرين وجدت أن هناك من يسلبني.

الشعور "بالاكتفاء"

وفي اليوم التالي رن الهاتف؛ اتصلت بي خدمة التوظيف المؤقت لتعرض عليّ عملاً جديداً في أهم أستوديو للأفلام في البلدة. ذهبت وقادوني إلى حجرتي ومكتبي. ثم أرتني رئيستي في العمل أرضي المقدسة؛ خزانة أدوات المكتب! ولكنها لم تكن خزانة عادية؛ عندما انفتحت أبوابها تهللت فرحاً. كان حجمها يقارب ولاية مونتانا وكانت تعج بكل أدوات المكتب التي قد تخطر ببالك. أعتقد أنها كانت المقر الرئيسي لأسواق بيع الأدوات المكتبية.

حسناً، قد أكون مبالغاً بعض الشيء، ولكن المهم أن تستوعب الفكرة. أقصد أنها قالت بنص الكلام، وأقسم أنني لا أختلق هذا، "خذ أي شيء تحتاج إليه." أي شي أحتاج إليه؟! سأحتاج إلى حقيبة أكبر من حقيبتي الصوفية!

بينما كنت واقفاً هناك ولعابي يسيل، تذكرت ما أدركته مؤخراً. "إذا واصلت تكرار كلمة "أنا محتاج" فستظل دائماً محتاجاً. فهل هذا هو ما تريده حقاً لحياتك يا نواه؟"

عندما انصرفت رئيستي في العمل، لتتركني أمام أبواب جنة الأدوات المكتبية، بأياد ترتجف وببطء، أغلقت الأبواب. ولم آخذ أي شيء قط من خزانة الأدوات المكتبية؛ ولا حتى مشبك ورق.

قد تظن هذه قصة سخيفة ومثالاً غريباً على كيفية عدم الاستمتاع بحياتك. ولكن بعد تلك الواقعة، بدأت لأول مرة، أسأل عما أريد أن أفعله بحياتي. وأدركت أنني أريد أن أعلم الناس وأؤلف الكتب ... رغم أنني لم يكن لدي فكرة عن المادة التي سأتحدث عنها. وبعد مرور خمس سنوات، اكتشفت مرض فقدان الرغبة في النجاح، وهذا هو ما قادني إلى العمل الذي أقوم به الآن: مساعدة آلاف لا تحصى من الناس من خلال ورش العمل وبرامج الإرشاد.

المغزى هو أنني لو احتفظت بطريقة تفكيري وسلوكي القديم الذي يعبر عن "حاجتي"، فهل تعتقد أن أياً مما أفعله الآن كان ليحدث؟ وأنا أيضاً لا أعتقد ذلك. فانتبه لما تقوله وتفعله؛ لأنه سيشكل حياتك.

تدريب: اكتشاف قدرتك على رفض ما يتعارض مع دورك في الحياة

١. ما الأسباب التي تدفعني إلى التصرف بنزاهة؟

٢. ماذا سأربح إذا تعاملت بنزاهة وعزم؟

٣. ماذا سأخسر لو تعاملت بنزاهة وعزم؟

٤. الأشخاص الذين يعجبونني وسبب إعجابي بهم (جوانب شخصيتهم التي أود أن أستقي منها):

في التدريب السابق، أعطيتك أربعة أسئلة بسيطة لتكتشف من خلالها قدرتك على رفض ما يتعارض مع دورك في الحياة. أولاً، "ما الأسباب التي تدفعني إلى التصرف بنزاهة؟" ما الذي يجعلك ترغب في فعل هذا؟ يجب أن تعي أن العيش بموجب هذه القدرة على رفض ما يتنافى مع دورك العام يعني أنك لن تسرق أو

تكذب؛ ولكنك ستتصرف بنزاهة، وستدافع عن وجهة نظرك، حتى ولو لاقيت معارضة. ما الذي قد يجعلك ترغب بهذا؟ عليك أن تكتشف السبب.

السؤال الثاني، "ماذا سأربح إذا تعاملت بنزاهة وعزم؟" لن تفعل هذا إلا إذا كنت ستستفيد منه، أليس كذلك؟ فماذا ستربح إذاً؟ كلما اتضحت رؤيتك لما تريد أن تربحه أصبحت خطواتك الفعلية أيسر.

السؤال الثالث، "ماذا سأخسر إذا تعاملت بنزاهة وعزم؟" هل تدرك أنك ستخسر شيئاً ما إذا تصرفت بنزاهة وعزم؟ ستخسر مثلاً القدرة على سرقة الناس، على خداعهم، وعلى الكذب عليهم. أتجدها تجربة سيئة؟

لهذا أتوخى الحذر فيما أقول. تعني الكلمة التي أتفوه بها الكثير بالنسبة لي، ويعلم المحيطون بي أن كلمتي تعني الكثير. فأنا لا أقطع الكثير من الوعود، ولكن عندما أقطع وعداً بالفعل، فهذا يعني أنني سأنفذه لا محالة؛ وأنفذه عادة قبل أن أقول ذلك. يفعل الفاشلون التعساء عكس ذلك: يقطعون آلاف الوعود ويتفوهون بكلام كثير ولا يفعلون شيئاً. كيف يمكن أن ينجح هذا؟

سؤال النزاهة

عليك أن توضح لفريقك نواياك للتعامل بنزاهة. يجب أن تتحدث عن أفعالك كما يجب أن تصدق أفعالك كلامك. فعلى سبيل المثال، قد أجريت مؤخراً اجتماع إنتاج مع فريقي، وأوضحت لهم وجهة نظري شفهياً وكذلك كتابةً. قلت لهم "هذا هو مقصدنا. إننا هنا لنغير العالم. فهل أنتم معي أم لا؟ فلنبدأ."

أثر حماسي في الجميع وأصابتهم الحماسة هم الآخرين. فقالوا: "لنفعل هذا!" فهم فريقي الرسالة لأنني كنت واضحاً عندما قلت: "أنا أفعل هذا. وأود أن تشاركوني فيه يا رفاق، ولكن إذا لم ترغبوا في المساهمة فأخبروني الآن، لأنني أريد فقط أن أعمل مع أشخاص يؤيدونني بنسبة ١٠٠٪".

أردت أن أتأكد تمام التأكد من أن كل فرد من أعضاء فريقي كان يشاركني رؤيتي. فتخيل ماذا حدث؟ جميعهم أعلنوا انضمامهم إليّ.

على مقياس من ١ إلى ١٠، يحصل الإنسان الذي يتحدث دائماً ولا يفعل على ٨ للكلام و٢ للفعل. فلا تكن هذا الشخص. ولكن احصل على ٨ للكلام و١٠ للفعل.

إنك بحاجة ماسة إلى توصيل رؤيتك عبر الكلمات، ولكنك أيضاً تحتاج إلى فعل يدعمها.

وأخيراً، أكتب قائمة بالأشخاص الذين يعجبونك وسبب إعجابك بهم. اذكر جوانب شخصياتهم التي تحب أن تستقي منها. ماذا كان ستيفن كوفي ليفعل؟ ماذا كان جاك كانفيلد ليفعل؟ هذا هو ما أتساءل عنه كثيراً. في عملك، انظر إلى الشخص الذي يعجبك واسأل "ماذا كان ليفعل هذا الشخص الذي أحترمه ؟" قد تسأل: "ماذا كان رئيسي في العمل ليفعل؟" ماذا كان المدير المسئول ليفعل؟" انظر إلى هؤلاء الذين تحترمهم ويروقون لك واسأل عما كانوا سيفعلون في مثل موقفك؟ وبهذه الطريقة تبدأ في التفكير بنفس طريقتهم. تخير ناصحيك بحكمة، لأنك تصبح مثل من تتبع.

ملخص سريع

١. أحد أهم الأمور التي تستطيع أن تفعلها لترفع قدمك عن المكابح هي **أن تكتشف قدرتك على الرفض**. لأن من يتمتعون بنجاح كبير وسعادة غامرة قد سمحوا لأنفسهم بأن يقولوا لا عندما يقصدونها.

٢. الجوانب الثلاثة لاكتشاف قدرتك على الرفض هي: اكتشف قدرتك على رفض مطالبك الشخصية، اكتشف قدرتك على رفض مطالب الآخرين، اكتشف قدرتك على رفض ما يتنافى مع دورك في الحياة.

٣. **اكتشاف قدرتك على رفض مطالبك الشخصية** يعني أن ترفض ما تريده نفسك. يتعذر على غير الناجحين وغير السعداء رفض الأمور التي يعلمون أنها لا تصلح لهم، أو لا تأتيهم بالنتائج التي يرغبونها. اكتشف الأنشطة التي تقوم بها والتي تبعدك عما تريده حقاً، ثم اجعل نفسك مسئولاً أمام آخرين حتى تتوقف عن فعلها.

٤. **اكتشاف قدرتك على رفض مطالب الآخرين** يعني أن تقول لا للآخرين. يعلم الأثرياء السعداء كيف يقولون لا عندما تتعارض مطالب الآخرين مع رؤيتهم الخاصة للنجاح. تعلم أن تقول لا وأنت تبتسم.

٥. **اكتشاف قدرتك على رفض ما يتعارض مع دورك في الحياة** يعني نزاهتك؛ الأمور التي لا تريد أن تفعلها حتى لا تتنازل عن مبادئك. عندما تزرع بداخل نفسك الإحساس "بالحاجة"، فلن يملك الكون إلا أن يرد عليك "حسناً، أنت محتاج". ولكن بدلاً من ذلك اغرس بداخلك الشعور "بالاكتفاء"؛ وسيستجيب لك ربك بحياة يعمها الرخاء.

الخطوات العملية التالية: اكتب ثلاثة أمور من هذا الفصل يمكنك أن تفعلها خلال السبعة أيام المقبلة لتكتشف قدرتك على الرفض حتى تنعم بالمزيد من راحة البال والرضا في حياتك وأعمالك.

١. ______________________________

٢. ______________________________

٣. ______________________________

أهم الأسئلة التأكيدية للخطوة ٦:

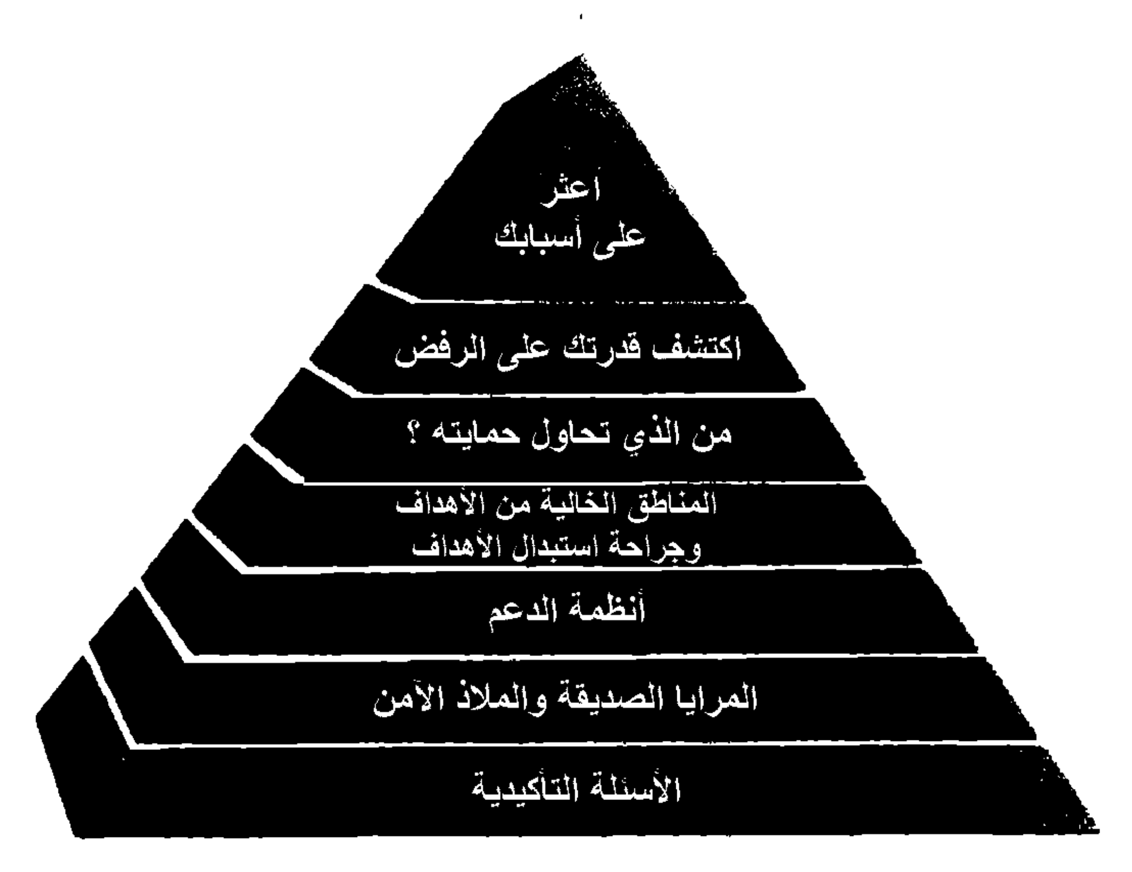
١. لماذا يسهل علي قول لا عندما أعنيها؟
٢. لماذا أحب أن أرفض بابتسامة؟
٣. لماذا أستمتع بالاستفادة من مجمل خطواتي التي اتخذتها؟
٤. لماذا أحب التوصل لحلول أفضل لنفسي وللآخرين؟
٥. لماذا يراني الناس قائداً؟
٦. لماذا اشعر بالرضا عن نفسي كما هي؟
٧. لماذا أحظى بكل ما أحتاج إليه؟
٨. لماذا أحظى بأكثر مما يلزمني لأصبح الشخص الذي أريده؟
٩. لماذا أشعر بكل هذا القدر من الثقة؟
١٠. لماذا أشعر بالرضا؟

الفصل ١٠

الخطوة ٧: اكتشف هدفك في الحياة

«هذه هي المتعة الحقيقية في الحياة: أن تُسخَّر لخدمة هدف تدرك من داخلك عظمته.»

-جورج برنارد شو



عندما ننظر إلى نسبة الثلاثة في المائة -الأشخاص السعداء الناجحين أصحاب النجاح الفطري- ندرك في النهاية أنهم يتصرفون بطبيعتهم ويعيشون وفق الهدف من وجودهم في الحياة. سواءً كنت تعمل، مسترخياً، أو تلهو فهذا يعني أن عليك التوقف عن الاعتذار لكونك هذا الشخص ولتعبيرك عن شخصيتك الحقيقية، بل وعليك أن تنمي قدرتك على هذا التعبير .

أغلب الناس لا يعلمون سبب وجودهم في هذه الدنيا. ويترتب على هذا أحاسيس تتراوح بين الاكتئاب، والإحباط، والضغط، إلى الغضب، والشعور بالذنب، واليأس. إن **اكتشاف الهدف من وجودك في الحياة** يعني معرفة هدفك الدافع المطلق، الذي يتضح في النهاية أنه إثبات ذاتك الحقيقية والتعبير عنها، والسماح لنفسك بالنمو أثناء مساعدتك للآخرين. عندما تكتشف الهدف من وجودك، ستكون قد خطوت أهم خطوة في السبيل نحو الانطلاق بلا توقف؛ لأن الشخص الذي يحركه هدف يمكن أن تكون حركته بطيئة ولكن لن يمكن إيقافه.

الناس لا يتبعون التابعين. وإنما يتبعون القادة.

بوسعك أن تصبح ذلك القائد؛ ولكن لتفعل هذا، لابد أن تكتشف الهدف من وجودك. الجوانب الثلاثة لاكتشاف الهدف من وجودك هي:

١. **اكتشف قدراتك الأساسية.**
٢. **تعرف على وسائل التعبير التي تستخدمها.**
٣. **حرر روحك**

اكتشف قدراتك الأساسية

قدراتك الأساسية هي ببساطة ما تجيد فعله بطبيعتك. بعد العمل مع عشرات الآلاف من الناس في حلقاتي الدراسية، أدركت أن اكتشاف قدراتك الأساسية يعني الجمع بين نقاط قواك، ومهاراتك، ورغباتك.

القدرات الأساسية الجزء الأول: صف نقاط قوتك

كثر الحديث عن نقاط القوى مؤخراً. القوة مبدئياً، هي شيء تفعله بطبيعية، شيء تحب أن تفعله، ويمنحك فعله شعوراً جيداً. إليك أربعة أسئلة تجيب عنها عن طريق ملء الفراغات لتساعدك على التعرف على نقاط قوتك الطبيعية.

صف نقاط قوتك

١. أشعر بأنني قوي عندما:

٢. الأشخاص الذين أثق بهم قد أخبروني أن نقاط قوتي هي:
٣. تروقني أفعال محددة يفعلها/فعلها القادة الذين أتبعهم وهي:
٤. أفعال يمكنني القيام بها لأترجم نقاط قوتي:

القدرات الأساسية الجزء الثاني: اثبت مهاراتك

نقاط قوتك ومهاراتك شيئان مختلفان. القوة هي أمر تفعله بشكل فطري، بينما المهارة هي نشاط تقوم به فيكشف عن قوتك. فمثلاً، لنفترض أنك بارع في التواصل. يمكنك إقناع أي شخص بفعل أي شيء. هذه قوة طبيعية. وعلى ذلك قد تكون ماهراً في البيع أو في تجنيد الناس للقيام بأعمال ما أو في التعليم أو في العمل الإعلامي.

أو لنقل أنك صاحب شخصية تحليله بطبعك: تستطيع أن ترى كيف يمكن أن تتفق الأشياء معاً. قد تكون ماهراً في إدارة الأموال، الهندسة، أو الطب. تؤدي نقاط قوتك الطبيعية إلى مهاراتك المعلنة.

اثبت مهاراتك

١. أعلم أنني بارع في:
٢. يخبرني الناس أن فعلي يسعدهم أو ينال تقديرهم عندما أقوم بـ:
٣. أحب أن أفعل:
٤. خطوات فعلية يمكنني اتخاذها لأعزز مهاراتي:

القدرات الأساسية، الجزء الثالث: حدد رغباتك

ماذا يمكنك أن تفعل سعياً وراء أحلامك؟ ما الخطوات الفعلية التي يمكنك اتخاذها لتساعدك على إشباع رغباتك؟ أترى كيف نتخذ خطوات فعلية عند كل خطوة صغيرة؟

لا تنتظر حتى تعرف جميع التفاصيل قبل أن تبدأ بالتحرك. فهذا أشبه بالرغبة في بدء رحلة وانتظار أن تكون جميع إشارات المرور خضراء في طريقك قبل أن تبدأ

الرحلة. يعيش أغلب الناس حياتهم بهذه الطريقة، منتظرين أن يصبح كل شيء مثالياً قبل أن يبدؤوا. أما نسبة الثلاثة في المائة فيدركون أنه لا شيء مثالي، وببساطة يتحركون. يمكنك أن تفعل مثلهم.

حدد رغباتك

١. إذا لم يكن المال يمثل مشكلة، لكنت:
٢. أشعر بأكبر سعادة عندما:
٣. أشعر بالإثارة عندما:
٤. خطوات فعلية يمكنني اتخاذها سعياً وراء أحلامي:

تعرف على وسائل التعبير التي تستخدمها

الجانب الثاني لاكتشاف الهدف من وجودك هو اكتشاف وسائل التعبير التي تستخدمها. أي الطريقة التي تعبر بها عن نقاط قوتك، ومهاراتك ورغباتك. عليك أولاً أن تحدد مهاراتك الأساسية وتتخير طريقة للتعبير عنها في حياتك. "هذا هو ما أريد حقاً القيام به. هذه هي الطريقة التي أريد أن أعبر بها عن ذاتي الحقيقية."

وسائل التعبير
الجزء ١: اكشف عن ذاتك الحقيقية

يعتمد هذا كلياً على ما سلف ذكره في الخطوة ١. يمكنك أن تطلب من مراياك الصديقة وملاذك الآمن أن يساعدوك على إجابة هذا السؤال. "من أكون؟" ربما يكون هذا أقدم سؤال عرفته البشرية. اكتشف ما إذا كنت تستطيع الإجابة عن هذا السؤال بكلمة أو عبارة. اسبر أغوار نفسك وعبر عن ذاتك الحقيقية.

ذاتي الحقيقية هي:

____

____

____

وسائل التعبير، جزء ٢: راجع أدوارك

ما إن تكشف عن ذاتك الحقيقية، حتى تصبح بحاجة إلى مراجعة أدوارك. وهي تشمل الأدوار التي تؤديها في الوقت الحالي بالإضافة إلى تلك التي تحب أن تؤديها. أدوارك ليست كوظيفتك. وإنما تشمل كل ما تقتضيه الوظيفة، وأكثر. على سبيل المثال، قد تؤدي دور الأم أو الأب أو الشقيق أو الشقيقة، أو الزوج أو الصديق؛ كل هذه أدوار شخصية. وقد تؤدي أيضاً دور موظف المبيعات، مسئول تجنيد أعضاء جدد، أو المدرب، أو الناصح؛ قد تشمل وظيفتك كل هذه الأدوار.

ماذا عن الأدوار التي تود أن تؤديها، من أجل تلك الأحلام التي تود أن تحققها؟ إذا بدأت تفعل الأمور التي يفعلها الناجحون السعداء لأصبحت واحداً منهم. وبنفس المبدأ، إذا لم تفعل مثلهم، فلن تصبح واحداً منهم.

لا يعني هذا أن عليك فعل الأمور بنفس الطريقة التي اتبعها شخص آخر. لقد كان لي لقاءات مع المئات ممن حققوا نجاحاً استثنائياً ولم أجد اثنين بينهم اجتمعوا على طريقة واحدة في تحقيق ذلك النجاح. ولكنهم جميعاً يفعلون أمراً واحداً بنفس الطريقة: التعبير عن أنفسهم بدرجة عالية، والسماح لأنفسهم بالنمو من أجل ذلك. إذا كان باستطاعتهم فعل هذا فبإمكانك أنت أيضاً أن تفعل مثلهم.

أدوار أساسية أؤديها وأخرى أحب أن أؤديها:

____

____

____

وسائل التعبير، جزء ٣: اعتزم المثابرة

هذا هو سببك الدافع المطلق. ما الذي سيجعلك تعتزم المثابرة؟ عندما يبدأ مستواك في الارتقاء، تقع على كاهلك مسئوليات لم تكن تتوقعها. حدث هذا لي، وحدث لآخرين، وسيحدث لك. ولكن عندما تعتزم المثابرة، تنطلق دون أن يوقفك شيء. وهذا عندما تتخطى التفكير الإيجابي، والحافز، وتنجز المهمة فحسب.

هدفي في هذه الدنيا هو أن أخلق أمة وعالماً من المرايا الصديقة. أفعل هذا من خلال حلقاتي الدراسية، النصح والتدريب، من خلال عيش حياتي. هذا هو دافعي المطلق.

فما هو دافعك؟ قد لا تكون قد أدركته على المستوى الواعي بعد؛ ولكنك بحاجة إلى اكتشافه. لماذا؟ لأنك إذا لم تفعل ذلك فعند أول إشارة حمراء تقابلك -وستقابل الكثير من هذه الإشارات- ستستسلم وتعود أدراجك. فهل ستستسلم، أم ستستمر في التحرك صوب أحلامك؟ إذا استدرت وعدت من حيث أتيت، فأعتقد أنك لم تكن ترغب في الأمر بشدة.

السر هو أن تعرف متى تزداد الإشارات الحمراء عن المقبول في اتجاه معين. فقد تكون بحاجة حقيقية إلى أن تسلك طريقاً آخر. كلما زاد ارتباطك بحدسك، بذاتك الحقيقية، زادت قدرتك على معرفة متى يكون عليك أن تستمر في ذلك الاتجاه، ومتى تحتاج أن تسلك سبيلاً آخر. الكثير من الطرق تؤدي إلى النجاح. اسأل نفسك لماذا لن تتوقف أبداً حتى تبلغ غايتك.

لماذا سأثابر (السبب الدافع المطلق):

____

____

____

حرر روحك

الجانب الأخير للخطوة الأخيرة هو أن تحرر روحك. إذا أوجزت جوهر منهج الشفرة السرية للنجاح كاملاً، لأوجزته في هاتين الكلمتين: حرر روحك. هناك ثلاثة أمور فقط عليك أن تفعلها لتحرر روحك؛ ولكن قبل أن أطلعك عليها، أود أن أخبرك بأمر قد يثير دهشتك.

الجملتان اللتان تصفان العواطف البشرية جميعها

كنت مستغرقاً في التفكير ذات صباح حينما أدركت أن جميع العواطف البشرية يمكن اختزالها في جملتين بسيطتين. وبمجرد أن طرأت هاتان الجملتان على ذهني أدركت أنهما تشملان كافة العواطف البشرية؛ وأنهما تجعلان الأمر غاية في البساطة، كما أنهما تتضمنان كيفية "معالجة" أي عاطفة أو شعور سلبي من الممكن أن يعترينا لبقية حياتنا.

هل أنت مستعد؟ إليك الجملتان:

عندما يكون رأيك في ماضيك وحاضرك ومستقبلك يميل إلى الإيجابية ستشعر بالسعادة.

عندما يكون رأيك في ماضيك أو حاضرك أو مستقبلك يميل إلى السلبية، سينتابك الحزن.

هاتان الجملتان تصفان العاطفة البشرية عموماً. فما الكلمة الرئيسية فيهما؟ الرأي. لماذا؟ لأنه ليس ما يحدث لنا -و إنما رأينا فيما يحدث لنا- هو الذي يحدد أفكارنا ومشاعرنا واستجاباتنا؛ وكل هذه الأمور مجتمعة هي التي تشكل حياتنا.

كم شخصاً تعرفه يحمل آراءً سلبية عن شيء حدث له منذ عشرة أعوام أو عشرين عاماً أو حتى أربعين عاماً مضت، ويشكل هذا الرأي حياتهم في الوقت الحالي؟ كم شخصاً تعرف لا يقدر الثروة التي يمتلكها في وقته الحاضر بين يديه؟ كم شخصاً تعرف يخشى ما قد يأتي به المستقبل؟

وعلى النقيض من ذلك، كم شخصاً تعرف ينظر إلى ماضيه وحاضره ومستقبله نظرة إيجابية؟ ولاحظ أن ماضيك وحاضرك ومستقبلك هم كل حياتك. ويمكنك أن تثبت بمنتهى السهولة أن حياتك ليست إلا الرأي الذي تكونه عن ماضيك وحاضرك و مستقبلك.

أين ماضيك؟ أين يحيا؟ في عقلك وحسب. عقلك هو المكان الوحيد الذي يحيا فيه الماضي. لا يعنيني إذا كان لديك اثنا عشر أخاً وأختاً، فلا يحمل أحد منهم ذكريات ماضيك.

أين حاضرك؟ في عقلك فقط. ليس في هذا الكون من يعيش حاضرك.

أين مستقبلك؟ تماماً كسابقيه، لا يوجد إلا في عقلك.

ومن ثم، إذا تعلمت شيئاً واحداً من هذا الكتاب، فأرجو أن يكون هذه الفكرة، لأنها رغم بساطتها قد تكون أعظم منحة يقدمها هذا المنهج بأكمله:

إذا أردت أن تحرر روحك، وتعيش الحياة
التي تحلم بها، فكل ما عليك فعله هو أن تغير
رأيك في ماضيك وحاضرك ومستقبلك.

وكيف لنا أن نفعل ذلك؟ إنه أمر يسير وبديهي.

المراحل الثلاثة لتحرر روحك

المرحلة ١: اغفر ماضيك.

المرحلة ٢: قدر حاضرك.

المرحلة ٣: أقدم على مستقبلك الباهر.

حرر روحك المرحلة الأولى- اغفر ماضيك

الشيء الوحيد الذي يجب أن نفعله حيال الماضي هو أن نغفره. فالماضي قد ولّى، ولكنك قد تكون متشبثاً به.

عندما لا تغفر ماضيك ولا تنساه،
فأنت مقيد بالماضي بسلاسل أقوى من الحديد.

أنا أعرف أنك لا تريد أن تكون مقيداً بالماضي؛ ولكن حتى لا يحدث ذلك، يجب أن تغفره وتنساه.

كثير من الناس يجدون صعوبة كبيرة في ذلك. ولكنك في الحقيقة تغفر لنفسك، لا للآخرين. انظر إلى كلمة تغفر في الإنجليزية for-give، فهي تعني "أن تعطي من أجل". فأنت تمنح الغفران لتحصل على حريتك. فأنت تغفر من أجلك أنت لا من أجل الآخرين. ونحن لا نتغاضى عما حدث لنا، ولا نقول أن كل شيء على ما يرام. لا، لم يكن على ما يرام. لقد آلمنا بشدة، لكنه انتهى.

وكما قال لنا الحكماء على مر الزمان "ليدفن الماضي مع ما مضى" إن الموتى بين الأحياء هم من يدفنون أنفسهم في الماضي على حساب الحاضر. فليس من شأننا أن نعود ونقاتل من جديد ما قد مضى بلا عودة. وإذا حاولت أن تفعل ذلك، فستجد نفسك مقيداً هناك إلى الأبد.

في المسافات الفارغة أدناه، اكتب اسم من تحتاج أن تسامحه، وعلام تسامحه، والأسباب التي تدعوك إلى مسامحته الآن. لاحظ أنني لم أسألك عن كيفية مسامحتك له. إن تجربتي مع آلاف الدارسين أوضحت أنه عندما تجد الأسباب التي تدعوك إلى المغفرة، سيجد قلبك الطريقة التي يغفر بها.

تمرين: اغفر ماضيك

من الذي يجب أن أسامحه؟	علام أسامحه؟	الأسباب التي تدعوني لمسامحته

المرحلة الثانية لتحرير الروح: قدِّر حاضرك

المرحلة الثانية من مراحل تحرير الروح هي تقدير الحاضر. إن المعنى الحرفي لكلمة تقدير في الإنجليزية هي "إعلاء القيمة". ما الذي يفعله معظم الناس؟ تماماً: النقيض. فهم يحطون من قيمة ما يمتلكون. "لم لا أمتلك ما يمتلكون؟ لم لست ثرياً مثلهم؟ ..الخ"

نعم، من الجيد أن تكون لك أهداف تصارع من أجلها. ولكن المشكلة تقع عندما لا تجد ما يرضيك أبداً. وأنا أدعوك أن تنظر إلى ما تملك وببساطة تقدره. ولا أعني بذلك أنك إذا كنت مديوناً بقيمة ٣٠٠ ألف دولار، فيجب عليك أن تتجاهل ذلك وتقول أن كل شيء في خير حال.

لكنك قد تقول: " نواه، إنني أمر بضائقة مالية في الوقت الحالي. لدي فواتير وديون تحتاج السداد ولا أجني الكثير من المال. ولكنني ما زلت على قيد الحياة. لدي جميع أصابعي. بصري بخير. وسمعي بخير. يمكنني أن أكتب وأتحدث مع الآخرين. ولدي هاتف وكمبيوتر. ولدي عقل يعمل."

قد تظن الأمر ساذجاً. ولكنني لا أمزح. هل لديك أدنى فكرة كم من الأشخاص محرومين من تلك الأشياء التي لا تقدرها كل يوم؟ إنك تتقلب في كل هذه النعم والرخاء دون أدنى تفكير، وبالتأكيد دون تقدير.

أتذكر ما حدث يوم الحادي عشر من سبتمبر ٢٠٠١؟ أتذكر الخراب الذي عقب إعصار كاترينا؟ أتعلم ما جرى بعقلك بعد الرعب الذي أصابك لدى رؤية هذه المناظر على التلفاز. إن أول ما ورد إلى ذهنك، سواء أدركت أم لم تدرك، هو أنك ركزت تلقائياً في التفكير في كل ما تملك. لقد رأيت كثير من الناس يتكبدون خسائر فادحة؛ منازلهم وأصدقائهم وحتى أرواحهم؛ ولذلك كان هناك جزء منك يقول: " الحمد لله على الكثير الذي وهبني إياه".

بعد الحادي عشر من سبتمبر، أتذكر أنني شاهدت كغيري من الناس انهيار البرجين أرضاً. وحينها كنت أعيش في ولاية ماساتشوستس، فأغلقت التلفاز، وركبت سيارتي واتجهت إلى منزل والداي في ماين وعانقتهما. لم فعلت ذلك؟ أعتقد أنه حدس اخبرني أن أتشبث بكل ما حُبيت به وأقدره.

أتمنى أن أكون قد أثرت فيك بعض الشيء، لأننا لا ندرك المعجزة التي تمثلها الحياة. ولكن للأسف، لابد من وقوع مأساة حتى نرى الأشياء التي طالما امتلكناها. وهذا هو ما تشير إليه مقولة: " لا يعرف الإنسان قيمة ما يملك حتى يفقده"

ولكن إليك سر بسيط؛ في الواقع إنه سر كبير.

لست مضطراً للانتظار حتى يسلب منك
شيء حتى تقدر حقيقة أنه موجود.

في التمرين التالي أود منك أن تدون الأشياء التي تحبها في حاضرك. أتمنى أن تدون أشياء أكبر مما يسمح به الحيز في هذه الصفحة! وبعدها، أريد منك أن تكتب الأشياء التي لا تحبذها في حياتك الحالية. "أكره أن أكون مديوناً بقيمة ٢٠ ألف دولار، يضايقني أنني لا أحقق أرباحاً كافية لأستمتع بإجازات أفضل. لا يعجبني المكان الذي أقطن فيه ..." مهما كان ما لا يعجبك. كن صريحاً. امنح نفسك الفرصة لتقول الحقيقة دون أن تنتقد نفسك أو تحكم عليها. ولا يجب عليك أن تشاطر هذه القائمة مع أي شخص آخر.

انظر: تلك الأمور تجول بذهنك بالفعل. ولكنني لا أطلب منك سوى أن تدونها! والسبب الرئيسي وراء إخفاق التفكير الإيجابي هو أنه دائماً ما توجد أشياء لا تعجبك في حياتك. فلم تكذب بشأنها أو تتظاهر بعدم وجودها.

وفي العمود الثالث أريدك أن تجاوب عن السؤال: "من الذي بإمكانه أن يساعدني على التغيير؟ والسبب الذي منعني أن أسألك عن طريقة التغيير هو أنك لو كنت تعرفها لكنت تتبعها الآن! أما إجابتك عن السؤال: "من الذي يستطيع أن يساعدني على التغيير؟" فستجعل عقلك يركز على المصادر التي بإمكانك أن تجدها. قد تكون تلك المصادر على صورة كتب أو أقراص مدمجة، أو حلقات دراسية أو تدريبية، أو أصدقاء. المصادرة متاحة في متناول يدك ولكنك سمحت لنفسك أن تنتقص من قدرها. والآن حان الوقت لتقدرها، بدون أن تفقدها.

تمرين: قدّر حاضرك

الأمور التي تعجبني في حاضري	الأمور التي أبغضها	من الذي يستطيع أن يساعدني على التطور

حرر روحك، الخطوة ٣: أقدم على مستقبلك الباهر

الخطوة الأخيرة في مرحلة تحرير الروح هي أن تنطلق نحو مستقبل مثالي. لقد خضنا جميعاً تدريبات تناولنا فيها تصورنا لمستقبلنا المثالي وللحياة التي سنعيشها إذا تحقق. ولكني أريدك أن تفعل شيئاً مختلفاً هذه المرة.

إليك أمر غريب عن النجاح لم يرد ذكره على لسان معلمي النجاح: إننا نعيش حياتنا يوماً بيوم. أعلم أن هذا بديهي؛ ولكن معلمي النجاح سألونا أن نكتب عن الحالة الرائعة التي سيكون عليها كل شيء، في وقت ما في المستقبل، عندما يصبح كل شيء مثالياً.

حسناً، أكره أن أقول هذا، ولكن الحياة على الأرض ليست مثالية. العديد من أصدقائي يمتلكون الملايين ولكن لا أحد منهم يحيا حياة مثالية. ولذلك، بدلاً من أن تتخيل مستقبلاً مثالياً عظيماً، أريدك أن تجرب أمراً آخر وستعجب من أنه أسهل بكثير.

في المساحة الخالية أدناه أو في يوميات الشفرة السرية للنجاح، أريدك أن تسرد ما يحدث لك في يومك الذي تعتبره عادةً مثالياً. تعلمت هذا التدريب من فرانك كيرن، وهو أحد الناصحين الذين تدربت على أيديهم وهو يعيش حياة لا يسع أغلبنا إلا أن يحلم بها. إنه يقضي أغلب أيامه في ركوب الأمواج على ساحل سان دييجو بينما تدخل له أنشطته التجارية على الإنترنت أكثر من مليون دولار في الشهر. نعم، في الشهر وليس في العام. يقول فرانك أنه أدى هذا التمرين عندما كان يحقق أرباحاً لا بأس بها ولكنه كان تعيساً بعض الشيء، لأنه كان يبغض العمل الذي يؤديه وهؤلاء الذين يعملون معه.

وبعد مرور أقل من عام على تأديته لهذا التدريب، تحولت حياته من الثراء والتعاسة إلى الثراء الفاحش والسعادة الغامرة.

أريدك أن تفكر في يومك العادي الذي تمر به حالياً. كيف تمر أيامك العادية؟ إنك تستيقظ، تفتح عينيك، وقد ينطلق صوت المنبه لأنك لا تريد في الحقيقة أن تستيقظ لتقوم بما عليك فعله. (ملاحظة: لم أضطر إلى الاستعانة بمنبه منذ أكثر من عشرين عاماً، أتعتقد أن لهذا علاقة بحقيقة أنني أحب ما أعمل وأعمل ما أحب؟)

ربما تنهض من فراشك، وتتناول إفطارك؛ أو ربما لا تفعل. قد تجد الأولاد يركضون حولك وهم يستعدون للذهاب إلي المدرسة، بينما تذهب أنت للعمل. هل تقوم بعمل تحبه؟ هل تخرج للعمل؟ هل تعمل في مكتب؟

بينما يمضي يومك، هل تشعر بالسعادة، أم بالملل، أم بالإثارة؟ هل تشعر بأنك تمثل قيمة وتقدم إسهاماً؟

تعود لمنزلك. هل تشعر بالتعب؟ أم بالإرهاق الشديد؟ أم باستنفاذ قواك؟ هل تشعر بالانتعاش؟ أم بالسعادة؟ أم بالرضا؟

عندما تأوي إلي الفراش، ما آخر الأفكار التي تجول بذهنك قبل أن تغفل؟ هل هي الرضا، أم الشكر، أم الخوف من فكرة أنك مضطر إلى تكرار القيام بهذا غداً؟

أتعي ما أقصد؟ إن هذه هي طريقة حياتك. وبدون أن تشعر سيتسرب عمرك عاماً...فعامين...فخمسة أعوام...فعشرة أعوام...فعشرين عاماً...وأكثر من ذلك، وأنت لا تزال تقول لنفسك: "يوماً ما سأفعل كذا وكذا..."

هل لاحظت من قبل أنه لا رحلات تذهب إلى هذا اليوم المنعزل مثل الجزيرة؟ إما أن تشرع في فعل الشيء أو لا تفعله أبداً. ولذلك أدعوك إلى أن تتوقف عن التفكير في هذا اليوم الذي يشبه الجزيرة...وابدأ فقط بفعل ما عليك فعله.

في يوميات الشفرة السرية للنجاح، اكتب ما يحدث في يومك العادي الذي تعتبره مثالياً. وأهم ما في هذا اليوم هو أنه في النهاية عادي. لا أريدك أن تكتب عن غد مثالي تجلس فيه على الشاطئ وأنت تتناول العصائر الاستوائية كل يوم؛ لأنني قد تحدث مع أشخاص يفعلون ذلك، وصدق أو لا تصدق، إنه يصبح مملاً بعد فترة بالفعل.

نريد بالطبع أن ننعم بالإجازات والأشياء الجميلة؛ ولكن هذا التدريب يصف ما يحدث في يوم عادي تعتبره مثالياً حيث تشعر فيه بالسعادة وتفعل ما تحب.

تدريب: تقدم نحو مستقبل مثالي

يومي المثالي:

إن تحرير روحك يمثل أعلى مستويات النجاح، والسعادة، والإنجاز، لأنك أخيراً تكف عن القلق بشأن المال وإرضاء الآخرين. إنك ببساطة تعبر عن ذاتك الحقيقية وتسمح لنفسك بالنمو بينما تسهم في نمو الآخرين. قد لا يعي هؤلاء الذين يمثلون نسبة الثلاثة بالمائة حقيقة ما يفعلون ولكنك مع ذلك تستطيع أن تتعلم منهم. هذا الجانب الأخير لهذه الخطوة الأخيرة يعني أنك لم تتوقف عن الاعتذار عن كونك ما أنت عليه فحسب ولكن يعني أنك قد أعطيت نفسك إذناً بتحقيق النجاح في أبهى صوره.

أروع ما في الأمر هو أن منحك لنفسك إذناً بالنجاح، يعطي الآخرين نفس الإذن. ولهذا تعد خطوة تحرير الروح تتويجاً لهذا العمل وبه تكتمل الدائرة؛ بدءاً من الحصول على الدعم غير المشروط الذي نحتاجه جميعاً ومنحه ووصولاً إلى حقيقتنا.

ملخص سريع

١. الخطوة الأخيرة من الشفرة السرية للنجاح هي **أن تكتشف سبب وجودك في الحياة**. فهذا هو أقوى أسبابك الدافعة على الإطلاق؛ إنه هدفك، أو مهمتك. عندما تكتشف هذا السبب وتبدأ في العيش بموجبه، ستنطلق بلا توقف.

٢. الجانب الأول لخطوة اكتشاف الهدف من وجودك في الحياة، هو **أن تتعرف على قدراتك الأساسية**. وهذا يحدث في ثلاث مراحل: هي أن تصف نقاط قوتك، وتثبت مهاراتك، وتحدد رغباتك.

٣. الجانب الثاني لاكتشاف سبب وجودك في الحياة هو **أن تتعرف على وسائل التعبير المتاحة**. ومراحلها الثلاثة هي: اكشف عن ذاتك الحقيقية، راجع أدوارك، واعتزم المثابرة.

٤. الجانب الثالث والأخير لاكتشاف سبب وجودك في الحياة هو **أن تحرر روحك**. المراحل الثلاثة لتحرير روحك هي: اغفر ماضيك، قدر حاضرك، وتقدم صوب مستقبلك المثالي.

٥. إن اكتشاف سبب وجودك في الحياة هو أعظم إنجاز يحققه إنسان، لأن أكبر سعادة هي تلك التي تنبع من أن تكرس نفسك لهدف أكبر من ذاتك. استخدم

هذه الخطوات لتكتشف سبب وجودك في الحياة؛ لأنك إذا سمحت لنفسك بأن تكون على حقيقتك، ستعطي الآخرين إذناً بأن يكونوا على حقيقتهم أيضاً.

الخطوات العملية التالية: أكتب ثلاثة أمور مما ورد في هذا الفصل يمكنك أن تفعلها خلال السبعة أيام التالية لتكتشف هدفك في الحياة والعمل.

١. ____________________

٢. ____________________

٣. ____________________

أهم عشرة أسئلة تأكيدية للخطوة ٧:

١. لماذا اكتشفت هدفي في الحياة؟
٢. لماذا أعيش حياة تقودها أهدافي؟
٣. لماذا أعرف السبب من وجودي في الحياة؟
٤. لماذا وجدت السبب الدافع الأهم في حياتي على الإطلاق؟
٥. لماذا أجد من السهل عليّ أن أركز على ما أريد حقاً؟
٦. لماذا أتبع مساراً محدداً باتجاه أهداف محددة؟
٧. لماذا لا أستسلم أبداً؟
٨. لماذا يسير كل شيء كما خططت له؟
٩. لماذا ينعم الله عليّ اليوم بكرم لا مثيل له؟
١٠. لماذا لا يستطيع أحد إيقافي؟

الباب الثالث

الخطوات التالية

الفصل ١١

ماذا بعد؟

«تعلمت أن، المرء إذا تقدم بثقة صوب أحلامه، وسعى ليعيش الحياة التي يتخيلها،فإنه سيلاقى نجاحاً لا يتوقعه في الأحوال العادية»

–هنري ديفيد ثورو

تضم المقولة السابقة ثلاثة أفعال؛ تقدم، وسعى، ولاقى. تتقدم أولاً، أي ترتقي، وكلمة تتقدم في الإنجليزية تعني progress وهي مأخوذة من الكلمة اللاتينية progredi، التي تعني "تخطو للأمام". لا تحتاج إلى أن تقفز من أعلى جرف كما اقترح بعضهم وإنما تحتاج ببساطة إلى أن تتقدم خطوة بخطوة.

لاحظ كيف تتقدم: بثقة. لماذا؟ لأنك تعمل بموجب قانون كوني، وهو قانون لا يمكن الخروج عليه. لست مضطراً لأن تفكر بطريقة "أستطيع أن أنجز هذا". ولكن بدلاً من ذلك فكر من منطلق: "نستطيع إنجاز هذا". نستطيع أقوى بكثير من أستطيع.

والآن، إلى أين تتقدم بثقة؟ صوب أحلامك. لست بحاجة لأن تعرف نقطة الوصول المحددة؛ ولكن اكتف بمعرفة الاتجاه. لست بحاجة لأن تعرف كيف ستبلغها بالضبط؛ وهذا أحد الأسباب الأخرى الذي يجعلك تتقدم خطوة بخطوة. إذا اتبعت الخطوات، فاخط خطوة واحدة تلو الأخرى، واسعى لتعيش الحياة التي تخيلتها، فما الذي سيحدث بعدها؟

بعدها ستلاقي النجاح. أحب هذا التعبير، لأن ملاقاة النجاح فيها تشبيه للنجاح بشخص ينتظرك وكأنك على موعد معه. متى تلاقي أحدهم؟ عندما يكون بانتظارك، عندما يتوقع لقاءكما. لماذا لا تتخيل النجاح شخصاً ينتظرك، وكأنك لا تطيق صبراً من شدة حماسك أن تنتظر لقاءه؟

هيا، قابل النجاح

تذكر أن المراحل الثلاثة للإيمان بالذات هي:

- أولاً، يؤمن بك الآخرون.
- ثانياً، تؤمن بالآخرين.
- ثالثاً، تؤمن بذاتك.

كتبت هذا الكتاب بهدف مساعدتك على تحقيق النجاح والسعادة في حياتك وعملك وعلاقاتك.

والآن وقد انتهى الكتاب، ماذا ستفعل؟ إذا كنت ترغب حقاً في النتائج والمكاسب التي تتمناها لحياتك -في أشياء مثل المال، أو ثروة أكبر، أو علاقات أفضل، أو علاقة أقوى تربطك بربك- فلابد أن تفعل ما أطلعتك عليه في الفصل الثالث: اتخذ خطوات فعلية!

في هذا الكتاب، قدمت لك الشفرة السرية للنجاح: أكثر الوسائل التي شهدتها سرعة وبساطة وفاعلية لترفع قدمك عن المكابح وتسمح لنفسك بنيل السعادة والثروة بحق. أوضحت لك كيف تتخلص من هراء عقلك وتخلق الحياة التي طالما تمنيتها.

تعلمت أيضاً الخطوات السبع التي إذا فعلتها غيرت حياتك. أحثك على أن تقوم

بالتدريبات التي وردت في كل فصل وتستخدم أسئلتك التأكيدية التحفيزية الجديدة. قم بهذه الخطوات البسيطة بشكل يومي، لأن بهذه الطريقة تتحول هذه السلوكيات الجديدة إلى عادات جديدة، والتي تتحول بدورها إلى حياتك الجديدة.

إذا أردت لنفسك حياة ثرية سعيدة، فعليك بطبيعة الحال أن تنتقل إلى منطقة مألوفة جديدة. أي أنه يتحتم عليك ممارسة الخطوات. لا يكفي أن تقرأ عنها أو تتحدث عنها أو تفكر فيها... وإنما عليك أن تفعلها!

قد تسمع انعكاسك السلبي يقول لك الآن "لا أستطيع أن أفعل هذا...إنه أمر صعب ... لا أملك الوقت الكافي". كما أوضحت لك، إن مهمة انعكاسك السلبي هي أن يبقيك في مكانك، في منطقتك المألوفة الحالية.

إذا أردت أن تنتقل إلى منطقة مألوفة جديدة (وهي حياة السعادة والثراء)، فعليك ببساطة أن تتبع هذه العملية الثلاثية:

١. **تعلم.**

٢. **نفَذ.**

٣. **علَم.**

التعلم هو أن تتعلم خطوات الشفرة السرية للنجاح. وقد عرفتك عليها للتو. نسبة الثلاثة بالمائة؛ الناجحون بالفطرة؛ يتبعون بالضرورة هذه الخطوات لاشعورياً في كل مجالات حياتهم، وأعمالهم، وعلاقاتهم. إنهم عادة لا يدركون أنهم يتبعونها؛ ولهذا يصعب عليهم تعليمها. غير أنك إذا انتبهت جيداً، استطعت أن تتعلم الكثير ممن يتصرفون لاشعورياً.

ثانياً، لابد أن تنفذ الخطوات. فالبرنامج التدريبي الوحيد الذي لا ينجح هو ذلك الذي لا تنفذه. ولكن الجزء الأصعب من أي برنامج تدريبي هو أن تدع الكسل جانباً وتشرع في تنفيذه. ولحسن الحظ يشتمل هذا النظام بالفعل على الدعم

اللازم للقيام بهذه الخطوات. لست مضطراً إلى فعل هذا بمفردك؛ وهذا في الواقع هو المغزى من كتاب الشفرة السرية للنجاح.

وأخيراً، لتحقق استفادة كاملة مما علمتك إياه، لابد أن تعلّمه للآخرين. لابد أن تطلع أشخاصاً من حياتك المهنية والشخصية -مثل أصدقائك وعائلتك وأعضاء فريق عملك وزملائك في العمل- على ما تعلمته من هذا الكتاب.

من الذي يتعلم أكثر؟ المعلم أم الطالب؟ مررنا جميعاً بتجربة تعليم شيء ما لمجموعة أشخاص أو حتى لفرد واحد؛ ووجدنا أنه حينها فقط نتعلم بحق.

بالتفكير أيضاً في الأشخاص الذين تعرفهم في فريق عملك، أو مؤسستك، أو محيط دائرتك الاجتماعي، كم منهم تعتقد أنهم يحجمون عن النجاح إلى درجة ما، سواءً في عملهم أو حياتهم؟ هل تعتقد أن جميعهم كذلك؟

وإذا كانت هذه هي الحقيقة، ألست مديناً لهم بأن تطلعهم على هذه المعلومات؟ إذا كنت صديقاً لهم وتهتم لأمرهم، ألا ترغب في أن تراهم أصحاب تلك الشخصيات المثالية التي قدر لهم أن يمتلكوها. ألا ترغب في أن يسدي إليك صديقك نفس الصنيع؟

إذا لم تكن تشعر بالارتياح حيال كلمة التعليم، فاستخدم كلمة المشاركة. إذا اكتشفت أمراً تعرف أنه يستطيع أن يغير حياة المحيطين بك، أليس من الطبيعي أن تشاركهم هذا الأمر؟ وهذا هو ما أحثك على فعله؛ ليس لصالحهم فقط، وإنما لصالحك أنت أيضاً.

أحمل لك الكثير من الهدايا المجانية التي ستسهل الأمر عليك. زر موقع www.SecretCodeBook.com/iafform لتحصل على فرصة مجانية من خلال جلسات iAfform Afformations® Stress-Buster Session. وهذه الجلسات عبارة عن أسئلة تأكيدية ملفوظة تصحبها موسيقى ملهمة، يمكنك الاستماع إليها في أي مكان، وفي أي وقت خلال اليوم، لتعينك على اعتناق أنماط التفكير الجديدة التي ستمنحك القوة.

فيما تستمع إلى المقاطع الصوتية لأسئلتك التأكيدية، تتحول أنماط التفكير اللاواعي في عقلك من سلبية إلى إيجابية؛ وتصبح قادراً على تجسيد ما تريده بضعف السرعة ونصف الجهد!

أتحنا لك مقاطع صوتية للأسئلة التأكيدية iAfform لتساعدك على:

- جني المزيد من المال
- فقدان الوزن الزائد
- العثور على الحب
- وضع حد للتوتر
- نوم أفضل

ادخل على موقع www.SecretCodeBook.com/iafform لتحصل على جلسة مجانية للتخلص من التوتر مدتها ٦٠ ثانية.

أرى كذلك أن تعيد قراءة هذا الكتاب من بدايته وحتى نهايته مرتين على الأقل، مميزاً الفقرات التي تحمل لك معنى خاصاً. يقول انعكاسك السلبي الآن "ماذا؟"، "لقد انتهيت من قراءة الكتاب للتو، لماذا عليّ أن أقرأه مراراً وتكراراً؟" في الواقع، كلما تعمقت في دراسة هذا الكتاب، بادرت بعيش الشفرة؛ واقتربت أكثر وبسهولة أكبر من الثراء والسعادة.

بعد أن اكتشفت فقدان الشهية للنجاح، أدركت أن من واجبي ومسئوليتي أن أعلّم هذه المبادئ لعشرات الملايين من الناس في أنحاء العالم الذين يحرمون أنفسهم النجاح دون أن يشعروا. مهمتي هي أن أخلق أمة من المرايا الصديقة وأن أساعد هؤلاء الذين يشاركونني نفس الرؤية في رحلتهم إلى الثراء والسلام والسعادة.

إنني أحظى بفرصة تقديم ندوات، وقيادة ورش عمل، وبرامج نصح تستطيع أن تغير حياة الناس بسرعة وبصفة دائمة. ولهذا أود أن أدعوك بنفسي لحضور ندوة Camp 2.0 Weekend Seminar.

سيرتقي بك هذا الحدث إلى مستوى جديد تماماً من النجاح، لأننا في الواقع سنغير علاقتك بالنجاح أثناء الندوة. سأوضح لك كيف تقتحم أي سد يحول دون وصولك لطاقاتك الكاملة. ستخرج من البرنامج وقد اكتسبت أدوات، ومهارات واستراتيجيات تمنحك أسلوباً جديداً تتبعه في الحياة، لتجني المزيد من المال، وتنعم بعلاقات أكثر إرضاءً، وتشعر بالسلام الداخلي.

العديد من طلابي يعدون برنامج معسكر النجاح Success Camp 2.0 نقطة تحول في حياتهم. إنه مثير وممتع وثري بالمهارات الواقعية التي تساعدك على تحقيق الثراء بكل ما تحمل الكلمة من معنى. كما أنك ستلتقي بأشخاص جاءوا من كافة أرجاء العالم يتشاركون نفس التفكير، وقد تجمعك بالعديدين منهم شراكة عمل أو صداقة دائمة.

أتطلع لأكون جزءاً من قصة نجاحك!

أجمل الأماني،
نواه سانت جون

مديح لكتاب نواه

"يمثل العمل الذي يقدمه نواه أحد أعظم الطفرات التي ظهرت في مجال دراسة النجاح على مدى عقود! إذا أردت أن تقضي على الخوف من النجاح وتحيا الحياة التي تتمناها، فأنت مدين لنفسك بحضور هذا البرنامج."

-جاك كانفيلد، مؤلف "شوربة دجاج للروح"

"يتناول كتاب الشفرة السرية للنجاح لنواه سانت جون اكتشاف أمور كامنة بداخلنا كان يجب علينا أن نكون على علم بها منذ البداية؛ إننا حقاً مخلوقات قوية ذات قدرات غير محدودة."

- ستيفن آر كوفي، مؤلف كتاب العادات السبع للناس الأكثر فعالية

"يمنحك نواه من خلال لغته المرحة وأسلوبه الواقعي وسيلة تدريجية تعيش عن طريقها الحياة التي تريدها وتستحقها.

د. جون جراي، مؤلف كتاب الرجال من المريخ والنساء من الزهرة، ونجم السر The Secret.

"لن ترفع أقدامك عن المكابح وتحقق النجاح الذي تتمناه أبداً حتى تمعن التفكير في نصائح نواه."

- تي هارف إكر، مؤلف Secrets of the Millionaire Mind

الفصل ١٢

انشر هذه المعلومات

الخطوات الثلاثة في سبيل النجاح:

١. اكتشف شيئاً يحسن حياة الآخرين.

٢. أخبر الجميع به.

٣. كرر هذا العمل.

-نو اه سانت جون

إذاً بت تعرف الآن الخطوات اللازمة لرفع قدمك عن المكابح للأبد. السؤال الوحيد المتبقي هو هل ستشرك الآخرين فيما تعلمت أم ستحتفظ به لنفسك؟

الأشياء الوحيدة التي عليك أن تفعلها لتدرك النجاح في الحياة هي -كما أخبرت عشرات الآلاف من الناس- أن: تتعلم، تنفذ، تعلٍّم.

أولاً، تعلَّم ما يلزمك لتنجح. فهذا هو محور هذا الكتاب ودوراتي التدريبية وبرامجي الأخرى. ثانياً، نفذ الخطوات. فمعرفة الشيء أمر وتنفيذه أمر آخر. ولكن اتخاذ الخطوات الفعلية هو السبيل الوحيد الذي تتحقق لك من خلاله الثروة والسعادة التي ترغب فيها.

وأخيراً، علِّم الآخرين ما تعلمته. فالسبيل الأمثل لتعليم أنفسنا هو مشاركة الآخرين ما تعلمناه.

وحيث إن هذه هي الحقيقة، فإنني أحثك على أن تشرك الآخرين في تجربتك التي مررت بها في هذا الكتاب. انشر رسالة هذا الكتاب بين أكبر عدد ممكن من الأشخاص. عاهد نفسك على أن تخبر مائة شخص على الأقل من أصدقائك وأفراد أسرتك وشركائك عن الكتاب أو قدمه لهم هدية تغير حياتهم.

إنك بهذا لن تعرفهم على طريقة تفكير مبتكرة وأسهل تغير حياتهم فحسب، ولكنهم أيضاً سيتعلمون أسلوباً جديداً للعيش في هذا العالم الذي سيرتقي بكل من ستصل له هذه الرسالة.

ما الذي تنتظره؟

شكر وتقدير

أتقدم بخالص تحياتي لكل من:

جاك كانفيلد، الذي آمن برسالة هذا الكتاب عندما كان مجرد مجموعة أوراق مربوطة بشريط.

جانيت سويتزر، التي رأت القدرة الكامنة بهذا المنهج وأرسلت لي برسالة بريد إلكتروني غيرت حياتي.

ستيفن هانسلمان من شركة ليفيل فايف ميديا، الذي استوعب منهجي كاملاً من خلال مكالمة تليفونية واحدة. إنه حقاً إنسان فطن.

محرري هوليس هايمبوتش، الذي جعل هذا الكتاب يدوي بفضل أفكاره.

ستيف روس وكل فرد يعمل في دار نشر كولينز ساهم في إنجاز هذا العمل ومنهم دوج جونز، لاري هيوز، آنجي لي، كيمبرلي كراوزر، بين ستينبيرج، وكل من يعملون خلف الكواليس.

دونا فريدمان مديرة التسويق، التي لا تنفك تفاجئني وتذهلني.

للناصحين والمعلمين والمدربين الذين اهتديت بهم بما فيهم أليكس ماندوسيان، فرانك كيرن، إبين بيجن، سكوت مارتينيو، جون كاونسيل، نيل دونالد والش، جو فيتال، هارف إيكر، أنتوني روبينز، روي إتش ويليامز، هاري ماكاي، جيم كولينز، مايكل نيتي.

جوش كانتويل بشركة استراتيجيك ريال استيت كوتش، وجريج كليمينت بشركة ريال فلو، أشكركما لأنكما وفرتما عليّ سنوات من الدراسة وعلى تعريف طلابكم الرائعين في كافة أنحاء العالم بالعمل الذي أقدمه.

دان هولينجز، العقل التسويقي المدبر لكتاب الشفرة السرية، أشكرك على أن علمتني كيف أتواصل مع المزيد من الأشخاص من خلال مؤسسة بريدج جاب ماركتينج.

هيثر كيرك وميجان جونسون، أشكركما على عملكما الفني الذي يثبت أن الصورة تساوي حقاً ألف كلمة.

جراي فاينرشاك أحد القائمين على موقع واين لايبراري تي في، الذي علمني كيف أكوّن مجتمعاً من ملايين الأشخاص أثناء رحلتنا بسيارتي في كليفلاند بأوهايو.

ستيفن كوفي، الذي ألهمني للانخراط في هذا العمل عندما سقط على رأسي تسجيل لكتاب العادات السبع للناس الأكثر فعالية من فوق رف للكتب. أنا جاد في هذا. يصعب على أي شخص وحتى عليّ شخصياً أن أتجاهل إشارة كهذه.

ويل سميث، أشكرك على موسيقاك وحياتك التي ألهمتني أن أسبر غور أكثر مخاوفي عمقاً بكامل قوتي.

وأخيراً، والداي، كارول وستيف. أشكركما على كل التضحيات التي قدمتموها لنا ونحن أطفال. أتمنى أن تجدا أن ما حققته كان في النهاية جديراً بتضحيتكما.

الفهرس

حول المؤلف

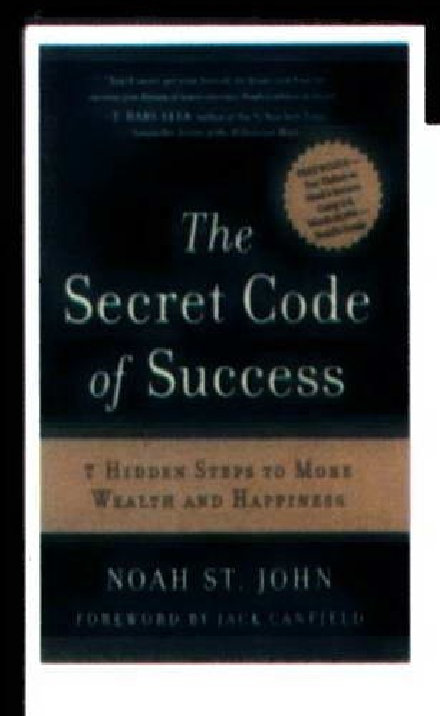
د. نواه سانت جون هو المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة SuccessClinic.com وهي شركة عالمية للتدريب على النجاح، كما تستضيف مدونة نواه الإلكترونية WealthyFunTv. منذ عام ٢٠٠٥، أثر نواه في حياة أكثر من ٢٥٠ ألف شخص من خلال خطبه وندواته. ويستخدم وسائله المبتكرة أشخاص ومنظمات في أكثر من أربعين دولة ليتخلصوا من "الهراء العقلي" وينعموا بمزيد من التحكم، والحرية، والرخاء في حياتهم وأعمالهم.

كما أنه مؤلف كتاب Permission to succeed وكتاب The Great Little Book Of Afformations اللذين ترجما إلى أربع لغات. وقد ظهر على قنوات سي إن إن، آيه بي سي، إن بي سي، سي بي إس، وقناة فوكس نيوز، وكتبت عنه مقالات في صحف باريد، ويمينز داي، مودرن برايد، لوس أنجلوس بيزنيس، وشيكاغو صن تايمز، وواشنطن بوست، ومجلة إنستايل، وسيلنج باور.

يتنوع طلاب نواه ما بين ربات البيوت والمدراء التنفيذيين والقادة في مجال الصناعة وتلامذة مدارس وأشخاص متقاعدين. يرتاد الآلاف مدونة الفيديو اليومية الخاصة به WealthyFunTv.com ليشاهدوا أحدث مغامراته ويختبروا عن كثب تذكرة دخوله إلى العالم الجديد الذي يحب أن يطلق عليه مساعدة الذات ٢,٠.

وقبل أن يصبح نواه متحدثاً مطلوباً على المستوى العالمي ومؤلفاً، فإنه عمل نادلاً، وسكرتيراً، وبائع تجزئة، ومدير منزل، وراقص باليه محترف. هذه التجارب ساعدت نواه على إدراك أن السر الحقيقي وراء النجاح لا يكمن في التعليم مرتفع التكاليف ولا في "وسائل النجاح التقليدية".

حقيقة طريفة: ربح نواه ذات مرة رحلة مدفوعة التكاليف إلى هاواي من برنامج المسابقات Concentration الذي يقدمه أليكس تريبيك، حيث حالت ثلاث ثوان فقط دون حصوله على سيارة جديدة. (ملحوظة: لم يكن قد تعلم بعد الشفرة السرية للنجاح).



ثنـاء على
نواه سانت جون

«العمل الذي يقدمه نواه يمثل أحد أعظم الطفرات التي ظهرت في مجال دراسة النجاح على مدى عقود!»

- جاك كانفيلد، مؤلف «شوربة دجاج للروح»

«ابتكر نواه نظاماً بارزاً يفوق جميع أساليب التحفيز الأخرى. تساعدك طريقته التى تتم فى خطوات على الحصول على الحياة التى تريدها وتستحقها.

- د. جون جراى، مؤلف كتاب «الرجال من المريخ والنساء من الزهرة»

«يدور كتاب الشفرة السرية للنجاح لنواه سانت جون حول اكتشاف أمور كامنة بداخلنا كان يجب أن نكون على علم بها منذ البداية: إننا حقاً مخلوقات قوية ذات قدرات غير محدودة.»

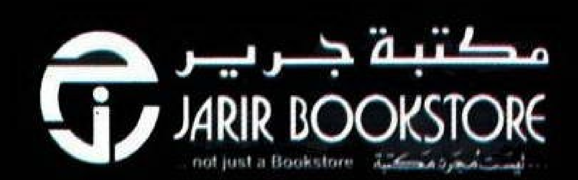
- ستيفن أر كوفى، مؤلف كتاب العادات السبع للناس الأكثر فعالية، وكتاب «العادة الثامنة: من الفعالية إلى العظمة»

«اسأل تجاب بطريقة أسرع وأسهل باستخدام وسائل نواه. إنه سيغير حياتك!»

- جيمس راى مؤلف *Harmonic Wealth*

«يعلمك نواه بإخلاص كيف تنتبه لقوتك الكامنة بداخلك: مستخدماً سحر السؤال»

- د / جو فيتال مؤلف *The Attractor Factor*









www.ibtesama.com